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 **(Printed)**
5 (3) 2025, Page: 38367-38377

Perhitungan Laba Serta Titik Impas Melalui Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) (Studi Kasus UMKM Dakak-Dakak Dapur Mas)

Mega Rahmi[1], Ramadanis[2], Diva Fadillah Ramika[3], Jenny Selvia[4], Nanda Hasfizanurizal[5], Nania Desriana[6]
UIN Mahmud Yunus Batusangkar
megarahmi@uinmybatusangkar.ac.id, ramadanis@uinmybatusangkar.ac.id, divaafadillahramika@gmail.com, jennyslvia05@gmail.com, 01nandahasfiza@gmail.com, desriananania@gmail.com

Published: Desember, 2025

ABSTRAK
This study aims to examine the relationship between costs, sales levels, and profits at Dakak-dakak Dapur Mas MSMEs by applying product mix-based Cost volume profit (CVP) analysis. The research method used is quantitative descriptive with primary data sources collected through observation and interviews. The analysis focused on calculating fixed and variable costs, contribution margin, Break Even Point (BEP), Margin of Safety (MoS), and Operating Leverage. The results showed that under normal sales conditions, the MSME was able to generate a profit of IDR 14,786,241, with the largest profit contribution coming from the Benai product. However, the BEP analysis found a loss of IDR 53,596 due to one of the products, Bungo Durian, not reaching the break-even point. The safe limit for sales decline is indicated by an MoS value of 98 kg for Karambia Cake, 420 kg for Bungo Durian, and 434 kg for Benai. The Operating Leverage value of 1.72 indicates that changes in sales volume have a significant impact on profit. If profit increases by 10%, the total profit of MSMEs is estimated to reach IDR 17,344,113. These findings confirm that CVP analysis can be used as an effective basis for profit planning and production decision-making in MSMEs with a variety of products.
***Keywords**: CVP; BEP; MoS; Operating Leverage*

ABSTRAK
Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji keterkaitan antara biaya, tingkat penjualan, dan laba pada UMKM Dakak-dakak Dapur Mas dengan menerapkan analisis *Cost volume profit* (CVP) berbasis bauran produk. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan sumber data primer yang dikumpulkan melalui observasi dan wawancara. Analisis difokuskan pada perhitungan biaya tetap dan biaya variabel, *Margin kontribusi*, *Break Even Point* (BEP), *Margin of Safety* (MoS), serta Operating Leverage. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada kondisi penjualan normal, UMKM mampu menghasilkan laba sebesar Rp14.786.241, di mana kontribusi laba terbesar berasal dari produk Benai. Namun, pada analisis BEP ditemukan kerugian sebesar Rp53.596 akibat salah satu produk, yaitu Bungo Durian, belum mencapai titik impas. Batas aman penurunan penjualan ditunjukkan oleh nilai MoS sebesar 98 kg untuk Kue Karambia, 420 kg untuk Bungo Durian, dan 434 kg untuk Benai. Nilai Operating Leverage sebesar 1,72 menunjukkan bahwa perubahan volume penjualan memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap laba. Apabila laba meningkat sebesar 10%, maka total laba UMKM diperkirakan mencapai Rp17.344.113. Temuan ini menegaskan bahwa analisis CVP dapat dimanfaatkan sebagai landasan yang efektif dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan produksi pada UMKM dengan beragam produk.
Kata Kunci: CVP; BEP; MoS; Operating Leverage

© 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
UMKM merupakan kegiatan usaha yang dapat memperluas ketenaga kerjaan dan memberikan berbagai layanan keuangan kepada masyarakat. UMKM memiliki peran penting dalam proses keadilan, tidak hanya meningkatkan pendapatan masyarakat, tetapi juga mendorong pertumbuhan ekonomi dan mencapai stablitas nasional.(Widyawati, 2024 hlm 2). UMKM di Tanah Datar didominasi oleh sektor pangan, dan diikuti oleh sektor fashion, kerajinan, dan sebagainya.

Analisis *Cost volume profit* (CVP) adalah alat manajemen keuangan yang penting karna memungkinkan perusahaan untuk memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan keuntungan.(Suartini, 2024 hlm 86). Dengan kata lain, CVP membantu kita melihat bagaimana perubahan dalam volume produksi atau penjualan akan memengaruhi biaya dan laba perusahaan. (Rahmi dkk., 2024., hlm. 190). Analisis *Cost volume profit* (CVP) terbagi menjadi dua jenis, yaitu CVP untuk satu jenis produk, dan CVP untuk bauran produk (lebih dari satu produk). Analisis CVP untuk bauran produk adalah alat analisis dalam akuntansi manajamen yang membantu suatu perusahaan yang memproduksi lebih dari satu jenis produk.

Salah satu komponen penting dalam analisis CVP adalah *Break Even Point* (BEP) atau yang biasa disebut dengan titik impas**.** Menurut Rahmi dkk (2024 hlm 199) *Break Event Point* (BEP) merupakan titik dimana perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi. Dengan memahami BEP ini, perusahaan dapat menetapkan target untuk melampaui *Break Event Point* guna memperoleh keuntungan dan menghindari penjualan di bawah titik impas yang akan menyebabkan kerugian.

Penelitian ini dilakukan pada UMKM Dakak-dakak Dapur Mas yang beralamatkan di Jl. Raya Batusangkar-Padang KM 8 Jambu-Tabek sebagai objek penelitian. UMKM Dakak-dakak Dapur Mas adalah usaha yang bergerak di bidang produksi makanan tradisional daerah, seperti Benai, Bungo Durian, dan Kue Karambie. Usaha ini merupakan usaha keluarga yang telah beroperasi secara turun-temurun sejak tahun 1987 hingga saat ini dan dikelola langsung oleh pemilik yang bernama MD Raval bersama dengan beberapa karyawan tetap yang membantu dalam proses produksi, pengemasan, dan distribusi produk. Keterlibatan karyawan ini berdampak pada biaya tenaga kerja langsung, yang akan dialihkan ke tanggal berikutnya dan dimasukkan dalam bentuk berbagai komponen biaya variabel dalam analisis CVP.

Analisis CVP dan BEP ini diterapkan pada Tiga produk yang diproduksi oleh UMKM Dakak-dakak Dapur Mas**.** Berdasarkan hasil observasi awal, diperoleh informasi bahwa UMKM Dakak-dakak Dapur Mas tidak hanya memproduksi produk sendiri, namun usaha ini juga menjual produk dari pemasok lain. Selain itu UMKM ini tidak membuat laporan keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK), mereka masih menghitung laba berdasarkan total penjualan yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan saat memproduksi produk secara kasar tanpa memperhitungkan biaya dan penjualan masing masing produk.

KAJIAN PUSTAKA

1. Biaya Produksi

Biaya (*cost*) dapat dipahami sebagai pengorbanan sumber daya perusahaan yang bersifat terbatas dan harus dikeluarkan untuk memperoleh manfaat tertentu. Seluruh saldo akun yang tercantum dalam neraca pada dasarnya merepresentasikan bentuk pengorbanan biaya tersebut(Rosita dkk., 2024 hlm 25). Biaya produksi merupakan pengeluaran yang secara langsung berkaitan dengan aktivitas produksi, yakni biaya yang muncul dalam proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi hingga produk siap dipasarkan.(Lestari dkk., 2025). Menurut Ramdhani & Kusumah., (2025) seluruh biaya yang timbul dalam kegiatan konstruksi harus dialokasikan pada proyek konstruksi yang bersangkutan, termasuk sebagian biaya overhead yang digunakan secara khusus oleh proyek tersebut dan diperlakukan sebagai bagian dari biaya konstruksi.

Klasifikasi biaya produksi menurut Purwaji dkk (2023) terdiri atas tiga kelompok, yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.

a. Biaya tetap (*fixed cost*)

   Biaya tetap (*fixed cost*) merupakan biaya yang secara total tidak berubah akibat fluktuasi tingkat aktivitas dalam rentang relevan tertentu, namun besarnya per unit dapat mengalami perubahan. Dahlan dkk (2024) menyatakan bahwa biaya tetap tidak mengalami perubahan total meskipun terjadi peningkatan atau penurunan aktivitas operasional.

b. Biaya variabel (variable cost)

   Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume output, sementara biaya per unitnya relatif konstan dalam batas relevan tertentu. Luhulima dkk (2025) menjelaskan bahwa besarnya biaya ini sangat bergantung pada jumlah output atau tingkat aktivitas.

c. Biaya semivariabel (semivariabel cost)

Biaya semivariabel (*semivariable cost*) merupakan biaya yang mengandung unsur tetap dan variabel, di mana total biayanya berubah secara tidak proporsional terhadap perubahan tingkat aktivitas, serta biaya per unitnya menunjukkan kecenderungan berbanding terbalik dengan perubahan output.

2. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah jumlah total unit produk atau jasa yang berhasil terjual oleh perusahaan dalam waktu tertentu.(Rahmi dkk., 2024). Volume ini berpengaruh langsung terhadap profitabilitas, di mana peningkatan penjualan meningkatkan peluang keuntungan, sedangkan penurunan volume dapat menyebabkan rendahnya profit. (Rohmah dkk., 2025).

3. Cost Volume Provit (CVP)

Menurut Rahmi dkk., (2024, hlm. 19) Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) merupakan alat yang sangat berharga dalam proses perencanaan dan pengambilan keputusan bisnis. Analisis ini tidak hanya membantu perusahaan menentukan target volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, tetapi juga memberikan wawasan yang lebih luas tentang hubungan yang kompleks antara berbagai variabel bisnis. Hlm ini juga ditegaskan oleh Poddala dkk., (2023, hlm.12) yang menyebutkan bahwa Analisis CVP memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan manajemen dan dalam merencanakan dampak perubahan kondisi persaingan dan ekonomi terhadap penjualan, biaya dan laba bersih.

4. Break Event Poin (BEP)

Salah satu penerapan yang paling umum dalam analisis *Cost volume profit* (CVP) adalah penentuan titik impas perusahaan. Titik impas atau *Break Even Point* (BEP) merupakan keadaan ketika perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak mengalami kerugian. Dengan demikian, BEP dapat diartikan sebagai kondisi di mana total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan (Sofian, 2024 hlm 188-189). Pada posisi ini, perusahaan tidak mencatat keuntungan maupun kerugian karena laba bersih yang dihasilkan bernilai nol (0). Adapun perhitungan *Break Even Point* (BEP) dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\textit{Margin kontribusi}}$$

Analisis titik impas atau *Break Even Point* (BEP) digunakan untuk memahami keterkaitan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, berbagai jenis biaya baik yang bersifat tetap maupun variabel, serta laba atau rugi yang dihasilkan dari penjualan.(Pudak & Tabalong, 2025). Penetapan tarif melalui pendekatan analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu bentuk analisis keuangan yang memiliki peranan penting dalam perencanaan keuangan perusahaan.(Septiani dkk., 2024) Melalui analisis titik impas, perusahaan dapat mengetahui tingkat penjualan di mana total pendapatan yang diperoleh seimbang dengan total biaya yang dikeluarkan.

5. Margin kontribusi

Margin kontribusi merupakan alat yang berguna bagi manajer untuk mengevaluasi profitabilitas suatu produksi. Semakin besar *Margin kontribusi*, semakin besar pula potensi laba. Ini adalah metrik internal yang membantu manajemen dalam pengambilan keputusan, terutama dalam merencanakan laba perusahaan. *Margin kontribusi* dihitung dengan cara mengurangi jumlah pendapatan dengan biaya variabel. Analisis *Margin kontribusi* digunakan untuk menilai pendapatan total, laba bersih, profitabilitas unit penjualan, dan total biaya tetap perusahaan.(Anjani, 2024). Cara perhitungan *Margin kontribusi* adalah sebagai berikut:

$$\text{MC} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

6. Margin of Safety (MoS)

Selain itu *Margin of Safety* (MOS) merupakan sebuah analisis untuk mengetahui titik impas sebagai informasi mengenai seberapa jauh penurunan pada penjualan saat ini mampu diatas dalam rencana penjualan supaya perusahaan tidak mengalami adanya kerugian. Cara menghitung *Margin of Safety* menurut Rahmi dkk (2024., hlm 199) adalah sebagai berikut:

$$\frac{\text{Penjualan Titik Normal – Penjualan Titik Impas}}{\text{Harga Jual Per unit}}$$

Analisis *Break Even Point* (BEP) serta *Margin of Safety* (MOS) mampu membantu manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan mengenai peningkatan volume dalam penjualan produk tertentu untuk mencapai keuntungan, serta lebih berwaspada dalam menjaga tingkat penjualan yang diharapkan, sehingga tingkat penjualan tertentu tidak mengalami penurunan.(Nurkholisa dkk., 2024)

7. Operating Leverage

Operating Leverage menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan biaya operasional tetap untuk meningkatkan sensitivitas perubahan volume penjualan terhadap laba sebelum bunga dan pajak atau *Earnings Before Interest and Tax* (EBIT)(Setiawan & Purwanti, 2021., hlm 19). Dengan kata lain, penggunaan biaya tetap dalam struktur biaya perusahaan dapat memperbesar dampak fluktuasi penjualan terhadap tingkat laba. Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung Operating Leverage adalah sebagai berikut:

$$\text{Operating Leverage: } \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), pengelolaan aktivitas usaha umumnya dilakukan secara langsung oleh pemilik usaha itu sendiri (Indah dkk 2022). Seiring dengan meningkatnya jumlah UMKM, upaya pengembangan usaha perlu terus ditingkatkan, termasuk memperluas jangkauan pemasaran produk agar usaha tidak mengalami penurunan kinerja. Oleh karena itu, strategi yang penting untuk dilakukan meliputi peningkatan kapasitas produksi, menjaga keberlanjutan pertumbuhan jaringan distribusi, serta melakukan pengembangan usaha secara bertahap guna memperoleh hasil yang optimal dan memenuhi kepuasan pelanggan.(Hariyanto, 2025)

Menurut Purba dkk (2021 hlm 210) menyatakan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kategori badan usaha dengan tingkat keuntungan tahunan kurang dari Rp200.000.000. Selanjutnya, Nisa dkk (2023)menegaskan bahwa UMKM memiliki peran dan posisi yang strategis dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja serta mendorong perputaran dan pertumbuhan ekonomi nasional.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis hubungan antara biaya, volume, dan laba melalui penerapan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dengan fokus pada bauran produk, titik impas (*Break Even Point*), *Margin of Safety* (MOS), serta *Operating Leverage* (OL) pada UMKM Dakak-dakak Dapur Mas. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober hingga November 2025 di UMKM Dakak-dakak Dapur Mas yang berlokasi di Jl. Raya Batusangkar-Padang KM 8 Jambu-Tabek. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah sumber data primer**,** yaitu data yang diperoleh langsung dari pemilik dan pengelola UMKM melalui wawancara dan observasi lapangan. Data yang digunakan pada penelitian ini adalah Data primer, yaitu data yang didapatkan dari hasil wawancara dan observasi lapangan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara langsung dan dokumentasi. Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi terkait struktur biaya dan sistem pencatatan keuangan. Observasi digunakan untuk melihat secara langsung proses produksi dan aktivitas penjualan. Analisis data dilakukan dengan menggunakan metode *Cost volume profit* (CVP) yang meliputi:

1. Perhitungan biaya tetap dan biaya variabel dari masing-masing produk.
2. Penentuan *Margin kontribusi* setiap produk untuk mengetahui kontribusinya terhadap laba usaha.
3. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam bentuk unit guna menentukan titik impas penjualan.
4. Perhitungan *Margin of Safety* (MOS) untuk menilai batas aman penurunan penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian.

5. Perhitungan *Operating Leverage* (OL) untuk mengetahui kemampuan perusahaan memperbesar pengaruh volume penjualan.
6. Analisis bauran produk (*sales mix*) untuk menentukan proporsi penjualan ideal dari setiap produk agar diperoleh laba maksimum.

HASIL ANALISA DAN PEMBAHASAN

Biaya produksi merupakan pengeluaran yang secara langsung berhubungan dengan aktivitas produksi, yaitu biaya yang muncul dalam proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi hingga produk tersebut siap dipasarkan (Lestari dkk 2025). Pemahaman yang tepat mengenai biaya produksi memungkinkan perusahaan menetapkan harga jual secara lebih akurat serta memperkirakan tingkat keuntungan yang diperoleh dari kegiatan produksi. Udaha dakak-dakak dapur mas memproduksi beberapa produk, namun dalam penelitian ini hanya dilakukan analisis tiga jenis produk saja yaitu Kue Karambia, Bungo Durian dan Benai. Adapun rincian biaya produksi pada UMKM Dakak-dakak Dapur Mas disajikan sebagai berikut:

1. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah jenis biaya yang totalnya mengalami perubahan seiring dengan meningkat atau menurunnya jumlah output yang dihasilkan, sementara besaran biaya per unit relatif konstan dalam batas relevan tertentu. Biaya variabel umumnya tersusun atas tiga komponen utama, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

a. Biaya Bahan Baku (BBB)

UMKM Dakak-dakak Dapur Mas melakukan proses produksi dalam satu bulan sebanyak 24 kali, dengan ketentuan biaya bahan baku yang dikeluarkan sebagai berikut:

Tabel 1
Biaya Bahan Produk 1

Nama	Harga/ satuan	Kuantitas		Total Biaya
Tepung Beras	16.000	6	Kg	2.304.000
Kelapa	6.000	2	Buah	288.000
Garam	3.800	1	Pcs	91.200
Minyak	17.000	3	Kg	1.224.000
Gula	18.000	3	Kg	1.296.000
Total				**5.203.200**

Tabel 2
Biaya Bahan Baku Produk 2

Nama	Harga/ satuan	Kuantitas		Total Biaya
Tepung Beras	16.000	26	Kg	9.984.000
Garam/penyedap	3.800	3	Pcs	273.600
Telur	1.700	26	Butir	1.060.800
Minyak	17.000	13	Kg	5.304.000
Bawang	8.000	13	Kg	2.496.000
Total				**19.118.400**

Tabel 3
Biaya Bahan Baku Produk 3

Nama	Harga/ satuan	Kuantitas		Total Biaya
Tepung Beras	16.000	26	Kg	9.984.000

Garam/penyedap	3.800	3	Pcs	273.600
Minyak	17.000	13	Kg	5.304.000
Telur	1.700	26	Butir	1.060.800
Total				**16.622.400**

Dari data biaya bahan baku diatas, UMKM Dakak-dakak Dapur Mas dapat mengasilkan kurang lebih 8-9 Kg Kue Karambia, 33-34 Kg Bungo Durian, dan 33-34 Kg Benai setiap kali produksinya. Dalam satu bulan produksi UMKM Dakak-dakak Dapur Mas dapat mengasilkan kurang lebih 202 Kg Kue Karambia, 811 Kg Bungo Durian, dan 811 Kg Benai setiap satu bulan produksinya.

b. Biaya Tenaga Kerja Lansung (BTKL)

Berikut adalah biaya yang dikeluarkan oleh UMKM Dakak-dakak Dapur Mas untuk membayar gaji karyawan untuk satu kali dan satu bulan produksi, sebagai berikut:

Tabel 4
Biaya Tenaga Kerja Lansung

Karyawan	Jumlah Karyawan	Kuantitas		Total Biaya
Produk 1	1	6	Kg	576.000
Produk 2	4	26	Kg	2.496.000
Produk 3	4	26	Kg	2.496.000
Penggoreng	1	58	Kg	1.392.000

c. Biaya Overhead Pabrik

Berikut adalah biaya yang dikeluarkan oleh UMKM Dakak-dakak Dapur Mas untuk membayar biaya overhead untuk satu kali dan satu bulan produksi, sebagai berikut:

Tabel 6
Biaya Overhead Pabrik

Nama	Kuantitas		Total Biaya
Kayu	58	Kg	5.568.000
Plastik	5	Pcs	240.000
Biaya Transportasi	4	Liter	960.000

Biaya overhead pabrik diatas adalah biaya untuk 3 jenis produk, untuk menentukan biaya overhead pabrik untuk masing-masing produk, maka diperlukan dialokasi ke setiap jenis produknya, maka biaya overhead per jenis produk adalah sebagai berikut:

Tabel 7
Biaya Overhead Pabrik yang Sudah di Alokasikan

Nama	Produk 1	Produk 2	Produk 3
Kayu	576.000	2.496.000	2.496.000
Plastik	24.000	108.000	108.000
Biaya Transportasi	96.000	432.000	432.000
Total	696.000	3.036.000	3.036.000

Dari data tabel-tabel diatas maka dapat disusun menjadi tabel Biaya Variabel untuk satu bulan produksi sebagai berikut:

Tabel 8
Biaya Variabel untuk satu bulan produksi

Nama	Produk 1	Produk 2	Produk 3
Biaya Bahan Baku			
Tepung Beras	2.304.000	9.984.000	9.984.000
Kelapa	288.000	-	-
Garam	91.200	273.600	273.600
Gula	1.296.000	-	-
Telur	-	1.060.800	1.060.800
Minyak	1.224.000	5.304.000	5.304.000
Bawang	-	2.496.000	-
Total Biaya Bahan Baku	**5.203.200**	**19.118.400**	**16.622.400**
Biaya Tenaga Kerja Lansung			
Gaji Karyawan	576.000	2.496.000	2.496.000
Gaji Penggoreng	144.000	624.000	624.000
Total Biaya Tenaga Kerja Lansung	**720.000**	**3.120.000**	**3.120.000**
Biaya Overhead Pabrik			
Kayu	576.000	2.496.000	2.496.000
Plastik	24.000	108.000	108.000
Biaya Transportasi	96.000	432.000	432.000
Total Biaya Overhead Pabrik	**696.000**	**3.036.000**	**3.036.000**
Total Biaya Variabel	**6.619.200**	**25.274.400**	**22.778.400**
Unit yang di Produksi	**202**	**811**	**811**
Biaya Variabel per Unit	**32.768**	**31.164**	**28.087**

Biaya tetap adalah biaya yang totalnya tetap tidak dipengaruhi oleh perubahan output driver aktivitas dalam rentang relevan tertentu, tetapi secara per unit berubah. Berikut adalah tabel biaya tetap yang dikeluarkan oleh UMKM Dakak-dakak Dapur Mas selama satu Bulan:

Tabel 9
Biaya Tetap yang telah di Alokasikan

Keterangan	Produk 1	Produk 2	Produk 3
Bangunan	865.145	3.473.428	3.473.428
Mobil	313.779	1.259.777	1.259.777
Tungku	923	3.705	3.705
Total	**1.179.847**	**4.736.910**	**4.736.910**

UMKM Dakak-dakak Dapur Mas menjual produknya dengan tiga metode. Pertama, UMKM ini menjual secara lansung di toko dengan harga yang sesuai di pasaran. Kedua, menjual dengan mengantarkan lansung produk ke Reseller, dengan harga grosir. Ketiga, menjual produk dengan harga grosir kepada reseller yang menjemput lansug ke dapur. Dalam satu bulan UMKM Dakak-dakak Dapur Mas dapat menjual sebanyak:

Tabel 10
Data Penjualan

Nama Produk	Unit yang Terjual	Harga Jual/kg	Total
Produk 1	168	50.000	8.400.000

Produk 2	720	45.000	32.400.000
Produk 3	744	45.000	33.480.000
Total	**1632**		**74.280.000**

Analisis *Cost volume profit* (CVP)

Analisis Cost Volume Provit atau yang disingkat dengan CVP adalah alat analisis keuangan yang mempelajari hubungan anatara biaya, volume penjualan, dan laba perusahaan untuk membantu dalam perencanaan dan pengambilan keputusan

Tabel 11
Data Penjualan, Biaya Variabel dan Margin Kontribusi

Nama Produk	Harga Jual	Biaya Variabel	Margin Contribusi
Produk 1	50.000	32.768	17.232
Produk 2	45.000	31.164	13.836
Produk 3	45.000	28.087	16.913

Dari data diatas dapat dihasilkan Laporan laba/rugi Penjualan titik normal UMKM Dakak-dakak Dapur Mas dalam penjualan satu bulan, sebagai berikut:

Tabel 12
Laporan Laba Rugi Titik Normal Dakak-dakak Dapur Mas

Keterangan	Produk 1	Produk 2	Produk 3	Total
Penjualan	8.400.000	32.400.000	33.480.000	74.280.000
Biaya variabel	5.505.077	22.438.432	Rp.20.896.584	48.840.093
Margin kontribusi	**2.894.923**	**9.961.568**	**12.583.416**	**25.439.907**
Biaya Tetap	1.179.847	4.736.910	4.736.910	10.653.666
Laba	**1.715.076**	**5.224.659**	**7.846.506**	**14.786.241**

1. Break Event Point (BEP)

Salah satu bentuk analisis CVP yang populer adalah perhitungan titik impas perusahaan. Titk impas (*Break Event Point*) adalah suatu titik yang menunjukan volume pendapatan yang tidak menimbulkan laba atau rugi. (Handayani, 2021). Untuk mengetaui BEP perlu dieketahui terlebih dahulu total biaya variabel untuk per/kg produk. Berikut adalah perhitungan Break Event Point sebagai berikut:

Tabel 13
Perhitungan Break Event Point untuk Bauran Produk

Nama produk	Harga Jual	Biaya Variabel	Margin Konribusi	Unit	Bauran	MC Paket
Produk 1	50.000	32.768	17.232	168	7	120.622
Produk 2	45.000	31.164	13.836	720	30	415.065
Produk 3	45.000	28.087	16.913	744	31	524.309
Total	**140.000**	**92.020**	**47.980**	**1632**	**68**	**1.059.996**

Dari tabel diatas maka diketahui bahwa BEP untuk bauran produk adalah sebesar 10 unit. BEP dihitung dengan cara membagi semua biaya tetap dengan total margin kontribusi paket. Maka untuk BEP maisng-masing produk dapat dihitung sebagai berikut

Tabel 14
Perhitungan Break Event Point untuk Bauran Produk

Nama Produk	Bauran	BEP	Jumlah
0Produk 1	7	10	70
Produk 2	30	10	300
Produk 3	31	10	310
Total			**680**

2. *Margin of Safety* (MoS)

Margin of Safety (MOS) merupakan selisih antara pendapatan aktual dan titik impas (BEP). Konsep ini digunakan dalam akuntansi untuk menilai batas aman penurunan penjualan, sehingga memberikan hasil yang lebih komprehensif dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan strategis pada kondisi multi-produk. Berikut adalah perhitungan untuk menghitung MoS pada UMKM Dakak-dakak Dapur Mas:

MoS Produk 1 = $\frac{\text{Rp. 8.400.000 - Rp. 3.500.000}}{\text{Rp. 50.000}} = \frac{\text{Rp. 4.900.000}}{\text{Rp. 50.000}}$

= 98 + 70 = 168

MoS Produk 2 = $\frac{\text{Rp. 32.400.000 - Rp. 13.500.000}}{\text{Rp. 45.000}} = \frac{\text{Rp. 18.900.000}}{\text{Rp. 45.000}}$

= 420+ 300 = 720

MoS Produk 3 = $\frac{\text{Rp. 33.480.000 - Rp. 13.950.000}}{\text{Rp. 45.000}} = \frac{\text{Rp. 19.530.000}}{\text{Rp. 45.000}}$

= 434+ 310 = 744

3. Operating Leverage

Operating Leverage menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan biaya operasional tetap untuk meningkatkan sensitivitas perubahan volume penjualan terhadap laba sebelum bunga dan pajak atau Earnings Before Interest and Tax (EBIT) (Setiawan & Purwanti, 2021, hlm. 19). Berikut adalah perhitungan Operating Leverage UMKM Dakak-dakak Dapur Mas sebagai berikut:

$$\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Rp 25.439.907}}{\text{Rp 14.786.241}} = 1{,}72$$

Apabila diasumsikan bahwa perusahaan ingin meningkat penjualan sebanyak 10%, maka laba perusahaan akan meningkat menjadi 17,2%. Operating leverage merupakan konsep penting dalam analisis Cost-Volume-Profit (CVP) yang menggambarkan sejauh mana struktur biaya suatu usaha khususnya proporsi biaya tetap terhadap biaya variabel mempengaruhi sensitivitas laba terhadap perubahan volume penjualan. Berikut adalah manfaat utama operating leverage dalam konteks analisis CVP:

a. Mengukur Sensitivitas Laba terhadap Perubahan Penjualan
   Operating leverage membantu manajemen memahami seberapa besar laba operasional akan berubah jika terjadi kenaikan atau penurunan dalam penjualan. Semakin tinggi operating leverage, maka laba akan naik lebih cepat saat penjualan meningkat. Namun sebaliknya, kerugian juga akan membesar lebih cepat jika penjualan turun.
b. Membantu dalam Perencanaan Strategi Bisnis.
   Dengan mengetahui tingkat operating leverage, pelaku usaha dapat memilih struktur biaya yang

sesuai dengan kondisi pasar (misalnya, lebih fleksibel di masa ketidakpastian), menentukan strategi penetapan harga dan volume penjualan yang optimal, dan menilai risiko operasional sebelum melakukan ekspansi atau investasi.

c. Mendukung Pengambilan Keputusan Investasi. Jika suatu usaha mempertimbangkan untuk mengganti tenaga kerja (biaya variabel) dengan mesin (biaya tetap), analisis operating leverage membantu memproyeksikan kapan investasi akan memberikan return dan berapa volume penjualan minimal yang dibutuhkan agar tidak merugi.
d. Meningkatkan Pemahaman atas Risiko dan Potensi Keuntungan.
   Operating leverage memberikan wawasan tentang trade off antara risiko dan imbal hasil. Biaya tetap tinggi maka potensi laba tinggi, tapi risiko kerugian juga besar. Jika biaya variabel tinggi maka laba tumbuh lebih lambat, tapi lebih stabil dan fleksibel.
e. Memperkuat Analisis Titik Impas (Break-Even Point)
   Dalam CVP, operating leverage melengkapi analisis titik impas dengan menunjukkan seberapa jauh penjualan harus melebihi titik impas untuk menghasilkan laba signifikan, dan seberapa "curam" garis laba setelah titik impas tercapai.

KESIMPULAN

Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) merupakan alat manajemen yang sangat efektif dalam membantu pelaku usaha khususnya UMKM memahami hubungan dinamis antara biaya, volume penjualan, dan laba. Melalui analisis ini, pelaku usaha dapat menentukan titik impas (*Break Even Point*), yaitu level penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian, serta memproyeksikan laba pada berbagai skenario volume penjualan. Penerapan analisis CVP juga memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih rasional terkait penetapan harga, perencanaan produksi, evaluasi efisiensi operasional, dan strategi peningkatan profitabilitas. Selain itu, konsep seperti margin kontribusi dan operating leverage yang melekat dalam analisis CVP memberikan wawasan mendalam tentang struktur biaya usaha dan sensitivitas laba terhadap fluktuasi penjualan.

Dalam konteks UMKM yang seringkali memiliki keterbatasan dalam sistem akuntansi dan perencanaan keuangan analisis CVP hadir sebagai pendekatan sederhana namun powerful untuk meningkatkan literasi keuangan, mengurangi risiko kerugian, dan mendukung keberlanjutan usaha. Dengan informasi yang dihasilkan dari analisis ini, pemilik usaha dapat merancang strategi yang lebih tepat, responsif terhadap perubahan pasar, dan berorientasi pada pertumbuhan jangka panjang. Oleh karena itu, penerapan analisis CVP bukan hanya relevan secara teoretis, tetapi juga sangat praktis dan strategis dalam pengelolaan UMKM yang efisien dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Anjani, P. (2024). Analisis *Margin kontribusi* Sebagai Perencanaan Penjualan PT Siantar TOP TBK. JUSAPAK: Jurnal Studi Akuntansi Pajak Keuangan, 2(2), 105–118.

Dahlan, H., Shahib, H. M., & dkk (2024). Perencanaan Laba Usaha Benur Udang Berdasarkan *Cost volume profit*. Journal of Economic and Social Science, 1(2), 1–20.

Hariyanto. (2025). Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Dengan Variabel Strategi Marketing Mix 4p Terhadap Penjualan Produk Menggunakan Metode Regresi Linier Berganda Pada UD . Sharon Kasih. J-Tekun: Jurnal Teknik Untag, 1(2).

Indah, N., Lestari, P., Mulyadi, A., & Lhutfi, I. (2022). Analisis Optimalisasi Laba UMKM BT Batik Trusmi Kabupaten Cirebon Melalui Pendekatan Kontribusi Margin Pada Laporan Keuangan 2018-2020. Journal of Finance, Entrepreneurship, and Accounting Education Research, 1(1), 65–80.

Lestari, D. F., Anugerah, E. G., Tarinih, Dasila, R. A., Ruhliandini, P. Z., Yanti, N., Rizka, Jasuni, A. Y., Adriansyah, Oktavia, N., Aulia, A., Surachman, ade E., Norhatini, P., Wardhaningrum, O. A., Hartinah, S., Nugroho, T. C., Chairina, S. W., Setiyaningsih, T. A., Haryani, H., & Aulia, D. (2025). Akuntansi Biaya. PT Sada Kurnia Pustaka.

Luhulima, T. N., Nikmah, H., Tuaputty, J., & Sirait, N. (2025). Biaya Variabel Dan Biaya Tetap : Memahami Peran Dalam Perencanaan Dan Pengendalian (Studi Kasus : Maleo Printing Ambon). Jurnal Tagalaya, 2(3), 447–452.

Nisa, U. K., Mursalina, M., & Bastomi, M. (2023). Analisis *Cost volume profit* dalam Mengoptimalisasi Laba pada UMKM Cilox Tata Surya. Manajemen, Bisnis Dan Ekonomi, 1(2), 82.

Nurkholisa, N., Idris, A., & Karari Budi Prasasti. (2024). Analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) dalam Keputusan Perencanaan Laba pada Kedai Kopicab Bandar Lor. Wawasan : Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi Dan Kewirausahaan, 2(4), 231–253.

Poddala, M. G. H. P., Aisyah, R. A. R. S., Jannah, A. N. L., Rahmi, J. H. J. J. L. I. M., Heriyah, S. A. E. N., Letak, N. A. A. E. T., Ukuran, D. C., ISBN, H., IKAPI, T. P. A., & : (2023). Akuntansi Manajemen.

Pudak, M., & Tabalong, K. (2025). Analisis *Break Even Point* Pada Usaha Roti Kopi Cabang Mabuun Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong Difa. JAPB, 8(1), 82–91.

Purba, D. S., Kurniullah, A. Z., Banjarnahor, A. R., Revida, E., Purba, S., Purba, P. B., Sari, A. P., Hasyim, Yanti, Butarbutar, M., Fuadi, Aznur, T. Z. A., Purba, B., & Rahmadana, M. F. (2021). Manajemen Usaha Kecil dan Menengah (A. K. & J. Simarmata (ed.)). Yayasan Kita Menulis.

Purwaji, A., Wibowo, & Muslim, S. (2023). Akuntansi Biaya. EKOMA : Jurnal Ekonomi, 3(5), 18–19.

Rahmi, M., Fitri, G. D., Melati, Mardhotillah, S., Wafi, D., Agusti, Y., Mazali, R., Devi, N. P., Fahrani, D., Maharani, K., Fahrani, D., Putri, W. D., Saputri, Y., Rahayu, S., Afdalia, G. F., Amelia, P., & Ismail, T. (2024). Akuntansi Manajemen. In Educacao e Sociedade (Vol. 1).

Ramdhani, Y., & Kusumah, W. R. (2025). Analisis Efisiensi Biaya Produksi terhadap Margin Kontribusi Menggunakan Pendekatan Just in Time sebagai Variabel Moderator : Studi Kasus pada Proyek Konstruksi di PT X , Makassar. Journal of Accounting and Finance Management, 6(4), 2304–2317.

Rohmah, F. Y., Wicaksono, A., & Muzakki, K. (2025). Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba. Jurnal Akuntansi Dan Manajemen, 22(02), 65–80.

Rosita, M., Melanda, I., Nopika, elga I., & Djuanda, G. (2024). Analisis *Cost volume profit* Umkm Telur Ayam Metode Contribution Margin.

Septiani, M. I., Kusuma, I. C., & Didi. (2024). Analisis Penentuan Tarif Sewa Kamar Dengan Metode Titik Impas (BEP) Pada Bigland Sentul Hotel Dan Convention. Jurnal Cakrawala Ilmiah, 3(12), 3455–3464.

Setiawan, T., & Purwanti, A. (2021). Mahir Akuntansi Manajemen. Penerbiat Bhuana Ilmu Populer.

Suartini, S., Trianthy, N., Sundari, A., Elsa., Pakaya, L., Dasman, S., Maresti, D., Santoso, A., Hlmim, H., Wuryandini, A. R., Utami, P. S., Amaliah, T. H., Nugraha, J. P., Hastuti, W.
(202). Akuntansi Manajemen. CV. Mega Press Nusantara.

Sofian. (2024). Study Kelayakan Bisnis. Berkah Aksara Cipta Kerja.

Widyawati, N. (2024). Teori dan penerapan bisnis model canvas pada UMKM. Scopindo Media Pustaka.