

APPLICATION OF COST–VOLUME–PROFIT ANALYSIS IN DETERMINING PROFIT TARGETS FOR THE KIAMBANG TOFU MANUFACTURING MSME

PENERAPAN ANALISIS COST–VOLUME–PROFIT DALAM MENENTUKAN TARGET LABA UMKM PABRIK TAHU KIAMBANG

Ramadanis¹, Mega Rahmi² Lusi Ramadhani³, Mutia Nur Sahirah⁴, Rahma Aliya Marta⁵, Zaskia Putri Ramadhani Yusman⁶

Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar^{1,2,3,4,5,6}

*ramadanis@uinmybatusangkar.ac.id, megarahmi@uinmybatusangkar.ac.id, lusiramdhani663@gmail.com, rahmaaliyamarta623@gmail.com, mutsh30@gmail.com, putriramadhaniyz@gmail.com

**Corresponding Author*

ABSTRACT

This study aims to analyze the application of Cost–Volume–Profit (CVP) as a profit planning tool at the Kiambang Tofu Factory MSME in Tanah Datar Regency. The research method used is descriptive quantitative with primary data obtained through interviews and direct observation. CVP analysis is conducted through the calculation of Break Even Point (BEP), Margin of Safety (MOS), and Operating Leverage (OL). The results show that the MSME has sales of Rp180,000,000 per month with a profit of Rp56,290,000. The break-even point is achieved at the sale of 112 tofu boards. To achieve the profit target of Rp70,000,000, the MSME must increase sales to 4,450 tofu boards per month. The MOS value of 96.8% indicates a relatively safe business position, while the OL value of 1.032 indicates low profit sensitivity to sales changes. CVP analysis can help MSMEs in making more structured profit planning decisions.

Keywords: UMKM, Cost Volume Profit (CVP); Break Event Point (BEP); Margin of Savings (CVP); Operating Leverage (OL).

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan Cost–Volume–Profit (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Pabrik Tahu Kiambang di Kabupaten Tanah Datar. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan data primer yang diperoleh melalui wawancara dan observasi langsung. Analisis CVP dilakukan melalui perhitungan Break Even Point (BEP), Margin of Safety (MOS), dan Operating Leverage (OL). Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM memiliki penjualan sebesar Rp180.000.000 per bulan dengan laba Rp56.290.000. Titik impas tercapai pada penjualan 112 papan tahu. Untuk mencapai target laba Rp70.000.000, UMKM harus meningkatkan penjualan menjadi 4.450 papan tahu per bulan. Nilai MOS sebesar 96,8% menunjukkan posisi usaha relatif aman, sementara nilai OL sebesar 1,032 menandakan sensitivitas laba yang rendah terhadap perubahan penjualan. Analisis CVP dapat membantu UMKM dalam pengambilan keputusan perencanaan laba secara lebih terstruktur.

Kata Kunci: UMKM, Cost Volume Profit (CVP); Break Event Point (BEP); Margin of Savings (CVP); Operating Leverage (OL).

1. PENDAHULUAN

Ketersediaan Angkatan kerja dan tingkat pengangguran menjadi salah satu faktor yang sangat mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan perekonomian suatu negara. Ekspor dan impor turut memainkan peran penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Dalam pertumbuhan ekonomi, terdapat dua pihak utama yang memiliki kepentingan, yaitu pemerintah sebagai pengatur kebijakan dan pelaku usaha sebagai

penggerak aktivitas perekonomian(Pane et al., 2025). Dalam beberapa tahun belakang, usaha yang mengalami kemajuan pesat dan menunjang perekonomian di Indonesia, salah satunya ialah dalam sektor UMKM.

UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah usaha yang berdiri secara perorangan(Rifani, 2022) juga memegang peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. UMKM menjadi roda penggerak utama perekonomian nasional dengan keikutsertaannya yang signifikan terhadap PDB (Produk Domestik Bruto), penerimaan tenaga kerja, serta ekspor. Menurut data yang diambil dari Kementerian Koperasi, UKM dan juga Badan Pusat Statistik, UMKM memberikan keuntungan kurang lebih 61% daripada total PDB Indonesia dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional, kesimpulannya UMKM merupakan tulang punggung bagi perekonomian dan sumber utama lapangan pekerjaan bagi masyarakat(Arifia et al., 2025).

Meskipun UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian, sebagian besar UMKM masih belum menerapkan alat akuntansi manajerial secara sistematis, khususnya dalam perencanaan laba, termasuk UMKM yang berada di kabupaten Tanah Datar. Kabupaten Tanah Datar memiliki kurang lebih 19.052 UMKM berdasarkan jumlah pendataan tahun 2022, dari sekian banyak UMKM yang ada rata-rata masih menentukan laba berdasarkan perkiraan sederhana tanpa perhitungan biaya yang terstruktur termasuk UMKM Pabrik Tahu Kiambang, sehingga berpotensi menimbulkan kesalahan dalam penetapan harga jual, target penjualan, dan perencanaan keuntungan. Padahal, perencanaan laba yang tepat sangat diperlukan agar usaha dapat bertahan dan berkembang dalam menghadapi perubahan biaya dan fluktuasi permintaan pasar. UMKM Pabrik Tahu Kiambang hingga saat ini menentukan target laba dan pengambilan keputusan operasional secara konvensional berdasarkan perkiraan pemilik usaha.

Kondisi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan (research gap) antara konsep akuntansi manajerial yang seharusnya diterapkan dalam perencanaan laba dengan praktik pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh UMKM. Oleh karena itu, diperlukan suatu analisis yang mampu memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai struktur biaya, titik impas, serta target penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang diinginkan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan Cost–Volume–Profit (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Pabrik Tahu Kiambang melalui perhitungan Break Even Point (BEP), Margin of Safety (MOS), dan Operating Leverage (OL). Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat praktis bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas pengambilan keputusan keuangan serta menjadi referensi akademik bagi penelitian selanjutnya di bidang akuntansi manajerial UMKM.

2. KAJIAN PUSTAKA

Cost Volume Profit (CVP)

Cost-Volume-profit atau CVP bisa juga disebut dengan terminologi analisis pulang pokok, CVP merupakan suatu alat analisis manajemen penggunaan utamanya yaitu untuk menentukan kinerja operasional jangka pendek. Analisis CVP ini Adalah alat penting dalam manajemen keuangan yang digunakan dalam memenuhi hubungan/kaitan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Analisis CVP yaitu dengan mengetahui pemikiran, hubungan dan perhitungan untuk biaya, laba, harga jual dan volume, serta memungkinkan untuk pengambilan keputusan yang baik terhadap manajemen serta total biaya produk(Suartini et al, 2024). Dari beberapa kutipan pengertian CVP ini dapat disimpulkan analisis CVP yaitu untuk menghasilkan juga menunjukkan bagaimana volume penjualan dan biaya akan mempengaruhi laba operasional di akhir. Informasi yang dapat diungkapkan dengan analisis CVP ini di antaranya berapa besar biaya variabel yang harus terjadi untuk mencapai laba tertentu dan berapa biaya tetap untuk diserap. Pada CVP biaya diklasifikasikan berdasarkan perilaku biaya yaitu fixed cost (biaya tetap) atau variable cost (biaya variabel)(Suartini et al, 2024), Dimana fixed cost Adalah biaya yang jumlahnya tetap atau sesuai dengan kapasitas tertentu. Sedangkan variable cost akan berubah-ubah secara sebanding bersamaan dengan volume produksi yang dapat berubah

serta juga penjualan.

Break Even Point (BEP)

Menentukan titik impas atau Break Even Point (BEP) pada analisis CVP yaitu, dimana titik total pendapatan sama dengan total biaya atau laba neto sehingga pendapatan yang diperoleh adalah nol(Guffar, 2023). Analisis BEP digunakan untuk mengetahui kaitan antara volume penjualan, biaya, laba, dan Tingkat aktivitas operasi suatu Perusahaan(Purwanti, 2023). Dalam analisis BEP sama halnya dengan CVP biaya diklasifikasikan kedalam dua bagian yaitu, biaya tetap dan biaya variabel. Analisis BEP ini membantu pihak manajemen untuk mendapatkan Keputusan mengenai target jual yang harus dicapai untuk sampai pada titik impas. Untuk menentukan BEP ada tiga metode yang bisa di pakai di antaranya, yaitu(Lina, 2024):

- Metode persamaan (equation method)

$$\begin{array}{rcl} \text{Laba} & \text{operasi} & = \\ (\text{Jumlah Unit Dijual} \times \text{Harga Jual Per Unit}) - (\text{Jumlah Unit Yang Dijual} \times \text{Biaya Variabel Per Unit}) & & \end{array}$$

- Metode laba kontribusi per unit (contribution margin per unit)

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

- Metode rasio laba kontribusi (contribution margin ratio)

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \left[\frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \right]}$$

Margin of Safety (MOS)

Margin of safety (MOS) Adalah perbedaan antara volume/daya muat penjualan aktual Perusahaan dengan minimum jumlah penjualan yang dibutuhkan dalam mencapai BEP(Safitri et al, 2024) atau dapat dikatakan sebagai kelebihan dari unit yang dijual diatas BEP(Lina, 2024). MOS merupakan pengukur keamanan dimana MOS menunjukkan seberapa besar ruang yang dimiliki Perusahaan untuk menurunkan penjualan tanpa harus menerima kerugian. MOS juga membantu pihak manajer untuk harga jual produk, serta menetapkan target penjualan. Adapun rumus dalam menghitung MOS terbagi menjadi 3 metode, berikut ini metode dalam menghitung margin of safety(Riwayadi, 2022):

- MOS dalam unit

$$= \text{Unit Penjualan Saat Ini} - \text{Unit Penjualan BEP}$$

- MOS dalam nilai mata uang

$$= \text{Nilai Penjualan Saat Ini} - \text{Nilai Penjualan BEP}$$

- MOS dalam persentase

$$= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Nilai Penjualan Saat Ini}} \times 100\%$$

Operating Leverage (OL)

Operating Leverage (OL) adalah skala besarnya pemakaian biaya tetap di dalam perusahaan, semangkin meningkat biaya tetap yang digunakan , maka semangkin meningkat operating leverage yang akan dicapai dan semangkin tinggi juga sensitifitas keuntungan bersih terhadap perubahan penjualan(Lina, 2024) atau kemampuan suatu usaha untuk meningkatkan laba bersih saat volume penjualan meningkat(Rikah et al, 2024) OL ini menunjukkan kemampuan perusahaan untuk membuktikan atau memberikan berapa besar laba yang akan meningkat dibandingkan dengan peningkatan penjualan. Apabila semakin tinggi operating leverage kecilnya persentase kenaikan penjualan dapat menjadikan persentase kenaikan laba yang lebih besar. Sebaliknya apabila operating leverage suatu perusahaan rendah maka memiliki proporsi biaya variabel yang lebih besar. Untuk menentukan tingkat OL yang terdapat pada perusahaan di penjualan tertentu dapat menghitungnya dengan memakai rumus(Anggoro et al, 2023):

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

3. METODE

Jenis penelitian ini adalah Riset Lapangan (Field Research) yaitu penelitian yang dilaksanakan secara terencana dan terstruktur dengan mengumpulkan data langsung dari lapangan dengan pendekatan kuantitatif deskriptif. Untuk mendapatkan data peneliti melakukan peninjauan langsung ke objek penelitian yang dipilih yaitu UMKM Tahu Kiambang yang berlokasi di Jl. Puti Bungsu No. 17, Limo Kaum, Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat. Data yang digunakan adalah data primer (Rukhmana, 2021) yang diperoleh melalui riset lapangan, yaitu melalui proses wawancara secara langsung dengan pihak yang terkait, yakni Bapak Jhonny sebagai pemilik UMKM Tahu Kiambang. kemudian data akan diolah menggunakan rumus dari CPV.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Produksi UMKM Tahu Kiambang

Proses pembuatan tahu pastinya memerlukan tempat yang terang, penerangan yang dipakai oleh pabrik Tahu Kiambang menggunakan listrik. Produksi tahu di mulai dari merendam bahan baku berupa kedelai selama kurang lebih 6-12 jam hingga kedelai melunak, setelah direndam kedelai yang telah melunak dicuci bersih menggunakan air yang mengalir supaya kotoran sisa yang masih melekat pada kedelai hilang. Kemudian kedelai yang telah bersih dimasukkan ke dalam mesin penggiling kedelai yang berbahan bakar solar sehingga menghasilkan bubur kedelai, bubur kedelai ini lalu di rebus di atas menggunakan kayu bakar guna mempertahankan kualitas dari kedelai dengan suhu kisaran 70-80°C kemudian bubur kedelai disaring menggunakan kain penyaring yang tipis guna memisahkan ampas dengan sari kedelai yang akan dimanfaatkan menjadi tahu, ampas kedelai biasanya tidak langsung dibuang, limbah dari produksi tahu ini bisa dimanfaatkan sebagai pakan ternak.

Setelah ampas dibuang sari kedelai ditambahkan cuka secara berkala sambil diaduk perlahan proses ini menghasilkan endapan atau gumpalan tahu pada bagian dasar gumpalan ini lah yang akan menjadi tahu. Setelah tahu mengendap air sisa fermentasi cuka dibuang dipisahkan dari endapan agar tahu yang dihasilkan tidak asam, endapan tahu kemudian diambil dan di cetak menggunakan cetakan dari kayu yang telah dialasi kain penyaring lalu di tekan menggunakan cetakan kayu proses ini menghasilkan tahu yang padat. Setelah padat tahu dipotong-potong sesuai ukuran pasar ataupun pesanan. Proses pengemasan tahu pada pabrik tahu kiambang dikemas menggunakan plastik per 12 potong.

Struktur biaya produksi UMKM Tahu Kiambang

Berdasarkan hasil pengumpulan data, biaya produksi pada UMKM Pabrik Tahu Kiambang dikelompokkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap terdiri atas biaya listrik, kain penyaring, serta penyusutan bangunan, mesin penggiling, dan kendaraan operasional dengan total biaya tetap sebesar Rp1.810.000 per bulan (Tabel 1). Biaya ini harus tetap dikeluarkan meskipun terjadi perubahan volume produksi. Untuk biaya tetap dari penyusutan aset semuanya dihitung penyusutannya dengan metode garis lurus tanpa nilai residu, masa ekonomis 60 bulan bagi aset yang memiliki umur ekonomis. Sementara bagi yang sudah habis umur ekonomis di gunakan revaluasi asset revaluasi dikarenakan sudah habis masa manfaatnya ($Rp25.000.000/60=Rp417.000$), dikarenakan mobil 2 sudah melebihi umur ekonomis dan dihitung biaya perawatan mobil seharga Rp100.000 karena perbaikan dilakukan 2 bulan sekali dengan biaya yang dikeluarkan Rp200.000

Tabel 1 . Biaya Tetap/Bulan

No.	Keterangan	Jumlah
1	Listrik	Rp.400.000
2	Kain Penyaring	Rp.400.000
3	Penyusutan Mesin Penggiling	Rp.384.000
4	Penyusutan Bagunan	Rp.417.000
5	Penyusutan Mobil 1	Rp.109.000
6	Penyusutan Mobil 2	Rp.100.000
TOTAL BIAYA TETAP		Rp.1.810.000

Tabel 2. Biaya Variabel/Bulan

No.	Keterangan	Jumlah
Biaya Bahan Baku (BBB)		
1.	Kacang Kedelai	Rp.90.000.000
2.	Cuka	Rp.100.000
	Total BBB	Rp.90.100.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)		
1.	Gaji Pekerja	Rp.18.000.000
	Total BTKL	Rp.18.000.000
Biaya Overhead Pabrik (BOP)		
1.	Plastic	Rp.300.000
2.	Transportasi	Rp.3.000.000
3.	Kayu Bakar	Rp.7.500.000
4.	Solar	Rp.3.000.000
	Total BOP	Rp.13.800.000
	TOTAL BIAYA VARIABEL	Rp.121.900.000

Sementara itu, biaya variabel meliputi biaya bahan baku utama berupa kedelai dan cuka, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik seperti plastik, transportasi, kayu bakar, dan solar. Total biaya variabel yang dikeluarkan dalam satu bulan sebesar Rp121.900.000 (Tabel 2) untuk memproduksi 3.600 papan tahu. Struktur biaya ini menunjukkan bahwa sebagian besar biaya produksi bersifat variabel, sehingga perubahan volume produksi akan berpengaruh langsung terhadap total biaya. Berbeda dengan biaya tetap, biaya variabel akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi.

Analisis kondisi laba normal

Informasi dari pemilik usaha UMKM Pabrik Tahu Kiambang bahwa semua tahu yang di produksi terjual semua di hari yang sama.

Tabel 3. Laba Normal
Penjualan 3.600 Papan

Penjualan	50.00	Rp180.000.000
Biaya Variabel	33.86	(Rp121.900.000)
Margin Kontribusi	16.13	Rp58.100.000
Biaya Tetap	9	(Rp1.810.000)
Laba		Rp56.290.000

Tabel 3 menunjukkan bahwa kondisi perusahaan dalam kondisi menguntungkan, setiap unit produk yang terjual memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penutupan biaya tetap dan pembentukan laba. Namun, tanpa analisis CVP, pemilik usaha belum memiliki gambaran yang jelas mengenai tingkat keamanan laba dan batas minimum penjualan yang harus dicapai.

Analisis Break Even Point (BEP)

$$\text{Break Even Point (BEP)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}} = \frac{\text{Rp. } 1.810.000}{\text{Rp. } 16.139} = 112 \text{ Papan}$$

Break Even Point atau titik impas merupakan keadaan ketika total pendapatan sama dengan total biaya, yang berarti usaha Tahu Kiambang berada pada posisi tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian (Guffar, 2023). Untuk membuktikan jika 112 papan tahu merupakan BEP maka berikut di susun laporan laba rugi sebagai berikut:

Break Even Point			
Penjualan 112 Papan			
Penjualan	Rp 50,000	Rp 5,600,000	
Biaya Variabel	Rp 33,861	Rp 3,792,432	
Margin Kontribusi	Rp 16,139	Rp 1,807,568	
Biaya Tetap		Rp 1,810,000	
Laba Normal		Rp -	

BEP jauh lebih rendah di bandingkan penjualan yang telah dicapai oleh UMKM Pabrik Tahu Kiambang, ini artinya analisa ini sangat berguna bagi UMKM Pabrik Tahu Kiambang untuk kedepannya agar dapat mempertahankan penjualan atau bahkan untuk meningkatkan penjualan. Dengan mengetahui BEP, harusnya UMKM Pabrik Tahu Kiambang sudah sangat mudah menentukan laba yang diharapkan.

Analisis Target Laba

Perhitungan target laba dilakukan untuk mengetahui jumlah papan produk yang perlu dijual agar usaha Tahu Kiambang dapat mencapai target laba yang diharapkan, dalam hal ini di asumsikan target laba sebesar Rp.70.000.000.

$$\text{Target Laba} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}} = \frac{\text{Rp. } 1.810.000 + \text{Rp. } 70.000.000}{\text{Rp. } 16.139} = \frac{\text{Rp. } 71.810.000}{16.139} = 4.450 \text{ papan}$$

BEP (Penjualan 4.450 papan)

Penjualan	Rp222.500.000
-----------	---------------

Biaya Variabel	Rp150.681.450
Margin Kontribusi	Rp71.818.550
Biaya Tetap	Rp1.810.000
Laba	Rp70.000.000

Dibandingkan dengan kondisi penjualan aktual, target laba tersebut dapat dicapai melalui peningkatan volume produksi dan penjualan tanpa harus menambah biaya tetap. Dengan demikian, strategi peningkatan penjualan menjadi alternatif yang lebih realistik dibandingkan dengan penambahan aset tetap yang berpotensi meningkatkan risiko biaya.

Analisis Margin of Safety (MOS)

$$\begin{aligned}
 \text{MOS (unit)} &= \{ \text{Unit Penjualan Normal} - \text{Unit pada BEP} \} \\
 &= 3.600 - 112 \\
 &= 3.488 \\
 \text{MOS (rupiah)} &= \text{Nilai Penjualan Normal} - \text{Nilai Penjualan BEP} \\
 &= Rp180.000.000 - Rp. 5.600.000 \\
 &= Rp174.400.000 \\
 \text{MOS (\%)} &= \left(\frac{\text{MOS}}{\text{Nilai Penjualan Normal}} \right) \times 100\% \\
 &= \left(\frac{Rp. 174.400.000}{Rp. 180.000.000} \right) \times 100\% \\
 &= 96,8\%
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan Margin of Safety (MOS) menunjukkan bahwa UMKM Pabrik Tahu Kiambang memiliki tingkat keamanan penjualan sebesar 96,8%, atau setara dengan 3.488 papan tahu. Artinya, penjualan dapat mengalami penurunan hingga 96,8% dari tingkat penjualan saat ini sebelum usaha mencapai titik impas. Nilai MOS yang sangat tinggi ini menunjukkan bahwa posisi usaha tergolong aman dan memiliki daya tahan yang kuat terhadap fluktuasi penjualan. Informasi ini sangat berguna bagi pemilik usaha dalam menghadapi ketidakpastian pasar, karena memberikan gambaran seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi tanpa menimbulkan kerugian.

Analisis Operating Leverage (OL)

$$\text{Operating Leverage (OL)} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}} = \frac{Rp. 58.100.000}{Rp. 56.290.000} = 1,032$$

Nilai Operating Leverage sebesar 1,032 berarti setiap kenaikan atau penurunan misalnya 10% pada penjualan akan menyebabkan kenaikan atau penurunan laba operasi sebesar 10,32%. Angka ini menunjukkan bahwa usaha Tahu Kiambang memiliki tingkat leverage operasi yang rendah. Artinya, perubahan penjualan tidak terlalu besar pengaruhnya terhadap laba karena sebagian besar biaya bersifat variabel, bukan biaya tetap.

Perbandingan Penjualan Normal dan Penjualan Naik 10%

	3.600 papan	3.960 papan
Penjualan	Rp180.000.000	Rp198.000.000
Biaya Variabel	Rp121.900.000	Rp134.089.560
Margin Kontribusi	Rp58.100.000	Rp63.910.440
Biaya Tetap	Rp1.810.000	Rp1.810.000
Laba	Rp56.290.000	Rp62.100.440

$$\begin{aligned}
 \text{Selisih} &= Rp62.100.440 - Rp56.290.000 \\
 &= Rp5.810.440 (10,32\% \text{ dari laba normal})
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan Operating Leverage (OL) sebesar 1,032 dapat dijelaskan bahwa setiap perubahan 1% pada tingkat penjualan akan mengakibatkan perubahan sebesar 1,032% pada laba operasi. Jika penjualan naik sebesar 10%, maka laba operasi diperkirakan naik sebesar 10,32%, yaitu dari Rp56.290.000 menjadi Rp62.100.440. Kenaikan ini menunjukkan bahwa struktur biaya pada usaha Tahu Kiambang memiliki leverage operasi yang rendah, di mana sebagian besar biaya bersifat variasi

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis Cost–Volume–Profit (CVP) yang telah dilakukan pada UMKM Pabrik Tahu Kiambang, dapat disimpulkan bahwa struktur biaya usaha didominasi oleh biaya variabel, sementara biaya tetap relatif kecil dibandingkan total biaya produksi. Kondisi ini menunjukkan bahwa perubahan volume produksi dan penjualan akan berpengaruh langsung terhadap total biaya, namun risiko kerugian akibat tingginya biaya tetap relatif rendah. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa UMKM Pabrik Tahu Kiambang berada pada kondisi operasional yang menguntungkan dengan laba sebesar Rp56.290.000 per bulan. Titik impas (Break Even Point) tercapai pada penjualan 112 papan tahu, yang berarti usaha beroperasi jauh di atas batas minimum penjualan. Hal ini diperkuat oleh nilai Margin of Safety sebesar 96,8%, yang mengindikasikan bahwa usaha memiliki tingkat keamanan penjualan yang tinggi dan mampu bertahan terhadap fluktuasi permintaan pasar. Untuk mencapai target laba sebesar Rp70.000.000 per bulan, UMKM Pabrik Tahu Kiambang perlu meningkatkan volume penjualan menjadi 4.450 papan tahu. Peningkatan laba tersebut lebih efektif dicapai melalui strategi peningkatan volume penjualan tanpa penambahan biaya tetap, sehingga tetap menjaga efisiensi struktur biaya usaha.

Nilai Operating Leverage sebesar 1,032 menunjukkan bahwa sensitivitas laba terhadap perubahan penjualan relatif rendah. Hal ini mencerminkan bahwa struktur biaya usaha cenderung fleksibel, namun peningkatan laba yang signifikan hanya dapat dicapai apabila terjadi peningkatan volume penjualan dalam jumlah yang cukup besar. Secara keseluruhan, penerapan analisis Cost–Volume–Profit (CVP) terbukti mampu memberikan informasi yang lebih sistematis dan terukur dalam perencanaan laba UMKM. Analisis ini dapat digunakan sebagai alat bantu pengambilan keputusan manajerial dalam menetapkan target penjualan, mengendalikan biaya, serta meningkatkan keberlanjutan usaha UMKM Pabrik Tahu Kiambang.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Anggoro et al, A. (2023). Manajemen Keuangan Dan Bisnis. PT Sonpedia Publishing Indonesia.
- Ardiansyah, Risnita, & Jailani, M. S. (2023). Teknik Pengumpulan Data Dan Instrumen Penelitian Ilmiah Pendidikan Pada Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif. *Jurnal IHSAN : Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2),
- Arifa, I., Ahmad Choiri, Wahyu Wibowo, Aminuddin, A., & Nur Azizah Panggabean. (2025). Peran UMKM dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional. *PESHUM : Jurnal Pendidikan, Sosial Dan Humaniora*, 4(4), 5376–5385.
- Azizah, M., & Firdausi Mustaffa, A. (2025). Analisis Break Even Point(BEP) dan Margin Of Safety (MOS) Sebagai Perencanaan Laba Pada Usaha Sambel Pecel Dapur Mbok. *Inovasi Keuangan Dan Manajemen*, 6.
- Fernandes, Y. D., & Marlius, D. (2018). Peranan Customer Service Dalam Meningkatkan Pelayanan Kepada Nasabah Pada Pt. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Utama Padang. *Akademi Keuangan Dan Perbankan Padang*, 11.
- Guffar, M. . et al. (2023). Akuntansi Manajemen.
- Lina. (2024). Akuntansi Manajemen. PT Nasya Expanding Management.
- Millah, A. S., Apriyani, Arobiah, D., Febriani, E. S., & Ramdhani, E. (2023). Analisis Data dalam Penelitian Tindakan Kelas. *Jurnal Kreativitas Mahasiswa*, 1(2), 140–153.

- Pane, A. S. A. S., Purba, A. T., Putri, H. R., & Harahap, L. M. (2025). Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) terhadap Perekonomian Indonesia. *JPIM: Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner*, 02(01), 122–129.
- Purwanti, A. (2023). Akuntansi Manajemen. Salemba Empat.
- Rahmi et al, F. (2023). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Pempek Palembang WMR. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam Dharma Andalas*, 25.
- Rahmi et al, M. (2024). Akuntansi Manajemen. Sada Kurnia Pustaka dan Penulis.
- Rifani, J. (2022). Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kota Amuntai Kab. Hsu. *Inovatif*, 4(1), 27–34.
- Rikah et al. (2024). Akuntansi Manajemen. Eureka Media Aksara.
- Riwayadi. (2022). Akuntansi Manajemen Pendekatan Tradisional dan Kontemporer. Salemba Empat.
- Rukhmana, T. (2021). Memahami sumber data penelitian. *Jurnal Edu Research : Indonesian Institute For Corporate Learning And Studies (IICLS)*, 2(2), 28–33.
- Safitri et al, W. (2024). Analisis Break Even Point dan Margin Of Safety sebagai alat Perencanaan Laba Pada Usaha Tahu Sumber Mulia Kota Bengkulu. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1).
- Suartini et al, S. (2024). Akuntansi Manajemen. Cv Mega Press Nusantara.