

BREAK EVEN POINT ANALYSIS IN BUSINESSES DAKAK-DAKAK NI NUN SIMABUR

ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA USAHA DAKAK-DAKAK NI NUN SIMABUR

Mega Rahmi¹, Alhayyu², Citra Putri Dinata³, Elsa Hidayatul. A⁴, Fatimah Azzahra⁵, Yosep Eka Putra⁶, Sri Adella Fitri⁷

Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar

*megarahmi@uinmybatusangkar.ac.id, alhayyu1304@gmail.com, citraputridinata7@gmail.com, elshidayatul01@gmail.com, fatimahazzahra260305@gmail.com, yosepekaputra@akbpstie.ac.id, sri.af@uinmybatusangkar.ac.id

*Corresponding Author

ABSTRACT

This journal examines the analysis of the application of Break Even Point (BEP) in traditional small businesses, namely the Dakak-Dakak Ni Nun business in Simabur, West Sumatra, to understand how Cost Volume Profit (CVP) is applied in this context and its influence on business performance. This research uses qualitative methods by collecting primary data through interviews and secondary data from financial records. Data analysis was carried out using a Break Even Point approach with product mix, classifying operational costs into variable costs and fixed costs. The analysis results show that the margin contribution per unit for each product varies, with Dakak-Dakak having the highest margin contribution per unit. The break even point is determined by considering fixed costs and a package contribution margin, which indicates that the business must sell a certain number of units of each product to break even. This journal also highlights the importance of margin of safety as an indicator of a company's ability to deal with sales reporting. In conclusion, CVP analysis has proven to be an effective tool to help small businesses understand and manage their finances, as well as increase profitability and competitiveness. This journal also provides concrete recommendations for improving business performance, such as improving product quality, carrying out product innovation, improving packaging, and implementing effective marketing tactics, as well as emphasizing the importance of collaboration between government, business actors, and local communities to support the development of MSMEs in rural areas.

Keyword : Cost Volume Profit, Break Event Point

ABSTRAK

Jurnal ini meneliti penerapan analisis Break Even Point (BEP) pada usaha kecil tradisional, yaitu usaha Dakak-Dakak Ni Nun di Simabur, Sumatera Barat, untuk memahami bagaimana Cost Volume Profit (CVP) diterapkan dalam konteks tersebut dan pengaruhnya terhadap kinerja bisnis. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pengumpulan data primer melalui wawancara dan data sekunder dari catatan keuangan. Analisis data dilakukan dengan menggunakan pendekatan Break Even Point dengan bauran produk, mengklasifikasikan biaya operasional ke dalam biaya variabel dan biaya tetap. Hasil analisis menunjukkan bahwa margin kontribusi per unit untuk setiap produk bervariasi, dengan Dakak-Dakak memiliki margin kontribusi per unit tertinggi. Titik impas ditentukan dengan mempertimbangkan biaya tetap dan margin kontribusi paket, yang menunjukkan bahwa usaha harus menjual sejumlah unit tertentu dari setiap produk untuk mencapai titik impas. Jurnal ini juga menyoroti pentingnya margin keamanan sebagai indikator kemampuan perusahaan untuk menghadapi fluktuasi penjualan. Kesimpulannya, analisis CVP terbukti menjadi alat yang efektif untuk membantu usaha kecil dalam memahami dan mengelola keuangannya, serta meningkatkan profitabilitas dan daya saing. Jurnal ini juga memberikan rekomendasi konkret untuk meningkatkan kinerja usaha, seperti meningkatkan kualitas produk, melakukan inovasi produk, meningkatkan pengemasan, dan menerapkan taktik pemasaran yang efektif, serta menekankan pentingnya kolaborasi antara pemerintah, pelaku usaha, dan masyarakat lokal untuk mendukung pengembangan UMKM di daerah pedesaan.

Kata Kunci: Cost Volume Profit, Break Even Point

1. PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah termasuk yang berada di pedesaan seperti Simabur, Sumatera Barat terpenting bagi perekonomian Indonesia. Masakan tradisional Simabur adalah Dakak-Dakak yang terbuat dari tepung beras. Produk ini memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai komoditas baik di pasar dalam maupun luar negeri. Namun pengembangan produk ini terhambat oleh sejumlah kendala, antara lain kurangnya kreativitas dalam pengemasan, pemasaran, dan daya saing produk di pasar yang semakin kompetitif. Ini adalah strategi yang relevan dalam menerapkan *Cost Volume Profit (CVP)*. CVP adalah nilai yang diyakini pelanggan bahwa suatu produk bernilai berdasarkan kualitas, harga, dan keunggulan dibandingkan biayanya. Pemain dapat meningkatkan daya tarik produknya, memberikan nilai, dan menjangkau khalayak yang lebih luas dengan menerapkan pendekatan berbasis CVP. Mengingat potensi kekayaan bahan baku lokal, pengetahuan budaya lokal, dan peluang untuk memperluas pasar produk, maka penggunaan taktik CVP seperti Dakak-Dakak Ni Nun sangatlah relevan. Selain itu, masyarakat Simabur dapat memperoleh manfaat besar dari dampak sosial dan ekonomi berbasis CVP, seperti penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan pendapatan. Strategi implementasi berbasis CVP mungkin dapat membantu pelaku usaha kecil mengatasi hambatan jika pemerintah, pelaku, dan masyarakat lokal bekerja sama. Untuk memahami bagaimana Dakak-Dakak Ni Nun dapat diterapkan seefektif dan sestabil mungkin, penting untuk menganalisis teknik ini. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui *Cost Volume Profit (CVP)* perusahaan Dakak-Dakak Ni Nun sehingga dapat membantu dalam menentukan titik impas.

Di Indonesia, bisnis memainkan peran penting dalam perekonomian, khususnya di daerah pedesaan seperti Simabur, Sumatera Barat. Dakak-dakak merupakan masakan tradisional yang terbuat dari tepung beras dan merupakan salah satu makanan khas Simabur. Produk ini mempunyai banyak potensi untuk menjadi komoditas yang lebih baik baik di pasar domestik maupun internasional. Namun, sejumlah kendala menghalangi perkembangannya, termasuk kurangnya kreativitas, teknik pengemasan yang kurang berhasil, keterbatasan pemasaran, dan persaingan yang ketat di pasar. Kapasitas perusahaan Dakak-dakak milik Ni Nun untuk meningkatkan efektivitas operasional dan daya saing sangat penting bagi keberhasilannya. Penerapan pendekatan berbasis CVP diperkirakan akan meningkatkan produktivitas, profitabilitas, dan kemampuan perusahaan untuk bersaing di pasar yang kejam. Studi ini melihat bagaimana perusahaan Dakak- Dakak Ni Nun di Simabur dapat memperoleh manfaat dari penggunaan pendekatan CVP, menilai pengaruhnya terhadap kinerja perusahaan, dan menawarkan saran untuk rencana bisnis berbasis CVP. Mengingat potensi kekayaan bahan baku lokal, pengetahuan budaya lokal, dan peluang untuk memperluas jangkauan pasar produksi ini, maka strategi CVP sangat tepat. Komunitas Simabur mungkin juga terkena dampak sosial dan ekonomi akibat taktik ini.

Penelitian ini akan melihat bagaimana perusahaan Dakak-Dakak Ni Nun di Simabur menerapkan strategi *Cost Volume Profit (CVP)*. Studi ini akan mengkaji bagaimana kinerja bisnis Dakak-Dakak Ni Nun jika menggunakan pendekatan CVP, khususnya dalam hal meningkatkan produktivitas, profitabilitas, dan daya saing. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor antara lain peningkatan kualitas produk, inovasi, pengemasan, dan taktik pemasaran yang sukses, penelitian ini juga mengembangkan saran strategi bisnis berbasis CVP yang dapat dipraktikkan untuk mendongkrak penjualan Dakak-Dakak Ni Nun di Simabur.

2. KAJIAN PUSTAKA

Menurut Dunia (2019), analisis biaya nilai pengorbanan atau pengeluaran yang dilakukan demi memperoleh produk atau jasa yang bermanfaat di masa depan adalah nilai dunia pada tahun 2019. Biaya adalah pengorbanan yang dilakukan untuk menambah kewajiban atau menurunkan aset dalam proses industri yang diukur dalam satuan keuangan (Harahab, 2020). Biaya adalah pengorbanan ekonomi berdasarkan uang yang telah terjadi, sedang terjadi, atau mungkin akan terjadi karena alasan apa pun. Pengklasifikasian biaya diperlukan agar dapat menghasilkan biaya-biaya yang dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Kategorisasi biaya adalah proses pengelompokan semua komponen biaya secara sistematis ke dalam pengelompokan yang berbeda untuk memberikan informasi biaya menyeluruh kepada eksekutif bisnis yang dapat mereka gunakan untuk mengelola dan menggambarkan peran mereka. Biaya tetap adalah biaya yang mempunyai nilai tetap, tidak terpengaruh oleh variasi produksi atau volume penjualan, dan tidak berubah. Contohnya termasuk biaya penyusutan, sewa gedung, dan gaji staf tetap. Biaya yang nilainya berfluktuasi sebagai respons terhadap perubahan volume produksi atau penjualan disebut biaya variabel. Contohnya termasuk biaya tenaga kerja langsung, bahan mentah, dan tenaga yang berhubungan dengan produksi. CVP, atau cost-volume-profit, adalah alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Akibatnya, analisis CVP menggabungkan semua data keuangan perusahaan dan menekankan hubungan antara pengeluaran, volume penjualan, dan harga. Analisis CVP dapat menjadi teknik yang berguna untuk menilai cakupan dan keseriusan masalah keuangan suatu divisi dan membantu penyelesaiannya. Ketika sebuah organisasi menerapkan metode unit terjual pada penelitian CVP, langkah pertama adalah mengidentifikasi unit yang dimaksud. Analisis CVP mengkaji beberapa faktor yang mempengaruhi perkembangan komponen laba. Hasen (2018). Metode untuk menguji hubungan antara biaya, volume produksi atau penjualan, dan laba disebut analisis biaya, volume, laba (CVP). Dengan kata lain, CVP membantu bisnis dalam memahami bagaimana penyesuaian biaya penjualan, volume, dan harga mempengaruhi profitabilitas. Bisnis menggunakan CVP untuk membantu pengambilan keputusan strategis, termasuk memperkirakan profitabilitas, mengendalikan biaya produksi, dan menetapkan harga jual. Landasan CVP adalah gagasan bahwa biaya produksi dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Menurut analisis titik impas, suatu usaha berada pada posisi tidak untung dan tidak rugi ketika seluruh biaya dan pendapatan sama, menurut Bahri dan Muchlisah (2021). Titik impas dicapai ketika total pendapatan dan total biaya sama, atau ketika laba sama dengan nol. Ada dua cara untuk mengukurnya: titik impas dalam unit dan titik impas dalam dolar penjualan. Titik impas dalam satuan adalah jumlah unit yang dibutuhkan untuk menghasilkan keuntungan yang konsisten. Titik impas dalam dolar penjualan adalah rasio jumlah unit yang terjual dengan total pendapatan penjualan yang diperlukan untuk menghasilkan keuntungan umum. Titik dimana total pendapatan dan total biaya sama disebut titik impas. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis tersebut merugi atau tidak menghasilkan keuntungan pada titik impas. Jumlah unit yang harus dijual atau jumlah uang yang harus dihasilkan untuk membayar seluruh biaya yang dikeluarkan disebut titik impas.

3. METODE PENELITIAN

Pendekatan kualitatif digunakan dalam penelitian ini. data sekunder diperoleh dari catatan keuangan yang berkaitan dengan objek penelitian dan data primer diperoleh melalui wawancara dengan pihak-pihak terkait, khususnya pemilik dan staf Dakak-Dakak Ni Nun. Sedangkan bauran produk dan teknik *Break Even Point* digunakan untuk mengolah dan menganalisis data penelitian. Mengumpulkan informasi yang diperlukan dari perusahaan Dakak-Dakak Ni Nun dan mengkategorikan biaya operasionalnya merupakan langkah pertama dalam proses analisis data. Tahap selanjutnya adalah analisis CVP (*Cost Volume Profit*) yang meliputi perencanaan laba dan perhitungan BEP (*Break*

Event Point) dan *Contribution Margin*. Praktek mencari dan mengumpulkan data secara metodis dari catatan lapangan, wawancara, dan dokumentasi dikenal sebagai teknik analisis data. Dengan mengklasifikasikan informasi, memecahnya menjadi unit-unit, mensintesis, menyusunnya menjadi pola, memutuskan apa yang penting dan akan diselidiki, serta menarik kesimpulan yang sederhana untuk dipahami oleh Anda dan orang lain.

Menentukan Margin Kontribusi

Dalam akuntansi manajemen, margin kontribusi adalah metrik penting yang menunjukkan kapasitas produk atau layanan untuk membayar biaya variabel dan meningkatkan profitabilitas bisnis. Dengan kata lain, margin kontribusi adalah selisih antara biaya variabel dan pendapatan penjualan. Selisih antara harga jual dan biaya variabel per unit disebut margin kontribusi per unit.

Margin Kontribusi (MK) dapat dihitung dengan cara:

$MK = \text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya Variabel Per unit}$

Break Event Point (BEP) berguna untuk menjelaskan kepada para manajer mengenai besarnya unit yang harus terjual untuk menutupi semua biaya.

BEP (Break Event Point) dapat dihitung dengan cara:

$BEP (\text{unit}) = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$

Margin keamanan (Margin of Safety) adalah jumlah unit yang terjual atau pendapatan yang diperoleh di atas volume titik impas.

4. HASIL ANALISA DAN PEMBAHASAN

Klasifikasi biaya dari Usaha Dakak-Dakak Ni Nun adalah sebagai berikut:

BIAYA VARIABEL

KETERANGAN	DAKAK-DAKAK	BUNGO DURIAN	KUE BAWANG	KERIPIK BALADo	Kue Kelapa
Tepung beras	Rp960.000	Rp960.000			
Tepung terigu			Rp750.000		Rp300.000
Singkong				Rp222.000	
Garam	Rp6.000	Rp3.000	Rp 3.000	Rp 3.000	Rp.3000
Gula				Rp240.000	
Cabe				Rp300.000	
Daun bawang		Rp3.000			
Bawang			Rp300.000		
Kelapa					Rp35.000
Minyak	Rp210.000	Rp210.000	Rp140.000	Rp154.000	Rp112.000
Gaji karyawan	Rp400.000	Rp400.000	Rp400.000	Rp400.000	Rp400.000
Total	Rp1.576.000	Rp1.576.000	Rp1.343.000	Rp1.319.000	Rp850.000

Variable cost menurut Assegaf adalah total biaya marjinal untuk setiap unit yang diproduksi ditambah biaya yang berbeda secara signifikan tergantung pada cara usaha dijalankan (Assegaf, 2019). Biaya Variabel adalah biaya yang bervariasi menurut pergeseran tingkat penjualan atau produksi. Ini menyiratkan bahwa biaya variabel

meningkat seiring dengan volume barang yang diproduksi atau dijual. Di sisi lain, biaya variabel menurun seiring dengan semakin sedikitnya barang yang diproduksi atau dijual.

BIAYA TETAP

Biaya overhead	Dakak dakak	Bungo durian	Kue bawang	Kue balado	Kue kelapa
Gas	Rp69.000	Rp69.000	Rp46.000	Rp46.000	Rp23.000
Plastik	Rp15.000	Rp15.000	Rp13.000	Rp14.000	Rp12.000
Total	Rp84.000	Rp84.000	Rp59.000	Rp60.000	Rp35.000

Assegaf mengartikan biaya tetap sebagai biaya yang dikeluarkan secara konsisten dalam jumlah yang sama dan secara berkala. Selain itu, mereka tidak terpengaruh oleh jumlah aktivitas atau bisnis yang terjadi selama periode tersebut.

BIAYA TETAP UMUM

Listrik	Rp600.000
Air	Rp150.000
Total	Rp750.000

Biaya tetap umum adalah biaya yang tidak berubah berdasarkan volume produksi atau penjualan selama periode waktu tertentu. Meskipun biaya-biaya tersebut tidak berhubungan langsung dengan proses produksi, pengeluaran-pengeluaran ini sangat penting untuk berfungsinya bisnis secara efisien. Biaya tetap umum suatu perusahaan adalah biaya yang tetap konstan terlepas dari berapa banyak barang atau jasa yang diproduksi atau dijual. Selain itu, perubahan dalam operasi bisnis perusahaan tidak ada hubungannya dengan biaya ini. Karena biaya tetap tidak ada hubungannya dengan kemampuan perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa, biaya tersebut biasanya dianggap sebagai biaya tidak langsung. Biaya tetap dan biaya variabel adalah dua kategori pengeluaran bisnis yang menambah total biaya.

Tabel 1
Total Penjualan
Usaha Dakak-Dakak Ni Nun

Dakak-dakak	Bungo durian	Kue bawang	Keripik balado	Kue kelapa	Total penjualan
Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp7.500.000	Rp9.000.000	Rp6.500.000	Rp43.000.000

Harga jual per unit dikalikan dengan jumlah produksi menghasilkan statistik penjualan. Yang pertama adalah dakak-dakak yang memiliki kuantitas produksi 200 kilogram dan harga jual Rp 50.000. Kedua, bunga durian yang jumlah produksinya 200 kilogram dan harga jualnya Rp 50.000. Ketiga, kue bawang volume produksi 150 kg dengan harga jual Rp 50.000. Keempat, Keripik Balado yang memiliki volume produksi 180 kilogram dan harga jual Rp 50.000. Kelima adalah Kue Kelapa yang memiliki kapasitas produksi 130 kg dan harga jual Rp 50.000.

Tabel 2
Laba/Rugi
Usaha Dakak-Dakak Ni Nun

Keterangan	Dakak-Dakak	Bunga Durian	Kue Bawang	Keripik Balado	Kue Kelapa	Total
Penjualan	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp7.500.000	Rp9.000.000	Rp6.500.000	Rp43.000.000
Biaya Variabel	Rp1.576.000	Rp1.576.000	Rp1.343.000	Rp1.319.000	Rp850.000	Rp6.664.000
Margin Kontribusi	Rp8.424.000	Rp8.424.000	Rp6.157.000	Rp7.681.000	Rp5.650.000	Rp36.336.000
Biaya Tetap	Rp596.000	Rp596.000	Rp571.000	Rp572.000	Rp547.000	Rp2.882.000
Margin Segmen	Rp7.828.000	Rp7.828.000	Rp5.586.000	Rp7.109.000	Rp5.103.000	Rp33.454.000
Biaya Tetap Umum						Rp750.000
Laba						Rp32.704.000

Biaya variabel dihitung sebagai penjumlahan seluruh biaya variabel yang digunakan, sedangkan penjualan dihitung sebagai harga jual per unit dikalikan volume output. Penjualan dikurangi biaya variabel adalah margin kontribusi. Semua biaya tetap terkait produksi dijumlahkan untuk menentukan biaya tetap. Margin kontribusi dikurangi biaya tetap menghasilkan margin segmen.

Tabel 3
Margin Kontribusi Per Unit
Usaha Dakak-Dakak Ni Nun

keterangan	Dakak-Dakak	Bunga Durian	Kue Bawang	Keripik Balado	Kue Kelapa
Harga Jual/Per Unit	Rp50.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp50.000	Rp50.000
Biaya Variabel/Unit	Rp7.880	Rp7.880	Rp8.953	Rp7.324	Rp6.538
Margin Kontribusi/unit	Rp42.120	Rp42.120	Rp41.047	Rp42.676	Rp43.462
Unit yang dijual	200	200	150	180	130
Bauran	20	20	15	18	13
MC Paket	Rp842.040	Rp842.040	Rp615.705	Rp768.168	Rp565.005

Unit yang terjual merupakan hasil keseluruhan produksi; perpaduan tersebut dicapai dengan menyederhanakannya; harga jual per unit Rp 50.000; margin kontribusi dihitung dengan mengurangkan biaya variabel per unit dari penjualan; dan biaya variabel per unit dihitung dengan membagi jumlah produksi dengan biaya variabel. Dengan kata lain, margin kontribusi per unit dikalikan dengan campuran untuk menentukan margin kontribusi paket, yang kemudian dibagi rata dengan 10.

Titik impas = Biaya Tetap

MC Paket

= Rp596.000+Rp596.000+571.000+572.000+547.000+750.000

Rp842.040+Rp842.040+Rp615.705+Rp768.168+Rp565.005

= Rp3.632.000

Rp3.632.958

= 1

BEP : Dakak Dakak	$1 \times 20 = 20$
Bunga Durian	$1 \times 20 = 20$
Kue Bawang	$1 \times 15 = 15$
Keripik Balado	$1 \times 18 = 18$
Kue Kelapa	$1 \times 13 = 13$

Tabel 4
Format Titik Impas
Usaha Dakak-Dakak Ni Nun

Keterangan	Dakak-Dakak	Bunga Durian	Kue Bawang	Keripik Balado	Kue Kelapa	Total
Penjualan	Rp1.000.000	Rp1.000.000	Rp750.000	Rp900.000	Rp650.000	Rp4.300.000
BV	Rp158.000	Rp158.000	Rp135.000	Rp132.000	Rp85.000	Rp668.000
MC	Rp842.000	Rp842.000	Rp615.000	Rp768.000	Rp565.000	Rp3.632.000
BT	Rp596.000	Rp596.000	Rp571.000	Rp572.000	Rp547.000	Rp2.882.000
Margin Segmen	Rp246.000	Rp246.000	Rp44.000	Rp196.000	Rp18.000	Rp750.000
BT Umum						Rp750.000
Laba						0

Keterangan :

BV = Biaya Variabel

MC = Margin Contribution

BT = Biaya Tetap

BT Umum = Biaya Tetap Umum

Usaha Dakak-Dakak Ni Nun memiliki target yang jelas: mencapai titik impas dan meraih keuntungan. Untuk mencapai titik impas, mereka harus memproduksi 20 kg dakak-dakak. Ini berarti bahwa penjualan 20 kg dakak-dakak akan menutup semua biaya produksi dan biaya variabel yang dikeluarkan untuk membuat produk tersebut. Namun, untuk meraih keuntungan, Dakak-Dakak Ni Nun harus menjual lebih dari 20 kg dakak-dakak. Tetapi, Dakak-Dakak Ni Nun tidak hanya menjual dakak-dakak. Mereka juga menawarkan produk lain seperti bunga durian, kue bawang, keripik balado, dan kue kelapa. Untuk mencapai titik impas dengan bauran produk ini, Dakak-Dakak Ni Nun harus memproduksi 20 kg dakak-dakak, 20 kg bunga durian, 15 kg kue bawang, 18 kg keripik balado, dan 13 kg kue kelapa. Jumlah produksi ini akan menutup semua biaya produksi dan biaya variabel untuk semua produk tersebut.

Namun, untuk meraih keuntungan, Dakak-Dakak Ni Nun harus memproduksi lebih dari jumlah tersebut. Mereka bisa memilih untuk meningkatkan produksi salah satu produk, atau meningkatkan produksi semua produk. Pilihan ini akan bergantung pada permintaan pasar dan margin kontribusi per unit dari setiap produk. Misalnya, jika kue bawang memiliki margin kontribusi yang lebih tinggi, Dakak-Dakak Ni Nun mungkin ingin meningkatkan produksi kue bawang lebih banyak daripada produk lainnya. Selain itu, Dakak-Dakak Ni Nun juga bisa mencari cara untuk meningkatkan margin kontribusi per unit. Mereka bisa menaikkan harga jual produk, atau mencari cara untuk menurunkan biaya produksi. Misalnya, mereka bisa mencari bahan baku dengan harga yang lebih murah, atau meningkatkan efisiensi produksi. Dengan memahami titik impas dan margin

kontribusi, Dakak-Dakak Ni Nun dapat membuat strategi produksi dan penjualan yang efektif untuk mencapai tujuan mereka, yaitu meraih keuntungan dan mengembangkan usaha mereka.

5. KESIMPULAN

Penerapan analisis Break Even Point (BEP) pada usaha Dakak-Dakak Ni Nun di Simabur, Sumatera Barat, dikaji dalam publikasi ini. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memahami penerapan Cost Volume Profit (CVP) pada industri ini, khususnya dalam menentukan titik impas. Dampak penerapan strategi CVP terhadap kinerja bisnis Dakak-Dakak Ni Nun juga diulas dalam publikasi ini, khususnya terkait peningkatan daya saing, profitabilitas, dan produktivitas.

Dengan mengumpulkan data primer melalui wawancara dengan pemilik dan staf Dakak-Dakak Ni Nun dan data sekunder dari catatan keuangan yang berkaitan dengan objek penelitian, penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif. Dengan menggunakan bauran produk, metode Break Even Point digunakan untuk menganalisis data. Beban operasional perusahaan Dakak-Dakak Ni Nun dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel dalam jurnal ini. Berdasarkan temuan analisis, setiap produk memiliki margin kontribusi per unit yang berbeda; Dakak-Dakak mempunyai margin kontribusi per unit terbesar. Margin kontribusi paket dan biaya tetap diperhitungkan saat menghitung ambang titik impas untuk perusahaan ini. Artinya, sejumlah unit tertentu dari setiap produk harus terjual agar bisnis dapat mencapai titik impas. Pentingnya margin of safety sebagai ukuran kapasitas bisnis untuk menangani variasi penjualan juga ditekankan dalam publikasi ini.

Kesimpulannya, penelitian ini menunjukkan bahwa analisis CVP dapat menjadi alat yang berguna bagi usaha kecil seperti Dakak-Dakak Ni Nun untuk lebih memahami dan mengelola situasi keuangan mereka. Menentukan ambang titik impas, menetapkan sasaran penjualan, dan mengelola pengeluaran semuanya dapat dibantu dengan analisis CVP. Studi ini juga menekankan betapa pentingnya bauran produk dan diversifikasi untuk meningkatkan profitabilitas.

Artikel ini menawarkan sejumlah rekomendasi untuk meningkatkan kesuksesan komersial Dakak-Dakak Ni Nun, termasuk meningkatkan kualitas produk, memperkenalkan produk baru, menyempurnakan kemasan, dan menerapkan strategi pemasaran yang efisien. Dengan menunjukkan bagaimana analisis CVP dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja bisnis, penelitian ini membantu pertumbuhan UMKM di daerah pedesaan. Selain itu, penelitian ini menawarkan saran khusus yang harus diterapkan oleh perusahaan Dakak-Dakak Ni Nun untuk meningkatkan daya saing pasar dan profitabilitasnya. Guna mendorong pertumbuhan UMKM di pedesaan, publikasi ini menyoroti pentingnya kerja sama antara pemerintah, pelaku korporasi, dan masyarakat lokal. UMKM di pedesaan berpotensi memberikan kontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional dengan pendampingan yang tepat.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Adam Al Fatah, A. S. (2023). Analisis Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Meningkatkan Laba Pada Usaha Gubuk Nenas (Studi Kasus Riset Kewirausahaan Pada UMKM Gubuk di Desa Mendalo Darat. *Jurnal Dinamika Manajemen* , 2355-8148.
- Alfiatussa'adah, D. (2023). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba. Sukabumi: Tahta Media Group.
- Assegaf, A. (2019). Pengaruh Biaya Tetap dan Biaya Variabel Terhadap Profitabilitas pada PT Pecel Lele Lela Internasional . *Jurnal Ekonomi dan Industri*, (20)1.

- Bastomi, M. A. (2023). Perencanaan Laba UMKM Cilok Pak Dji Merjosari Melalui Analisis Cost Volume Profit (CVP) MEKANISDA. Jurnal Manajemen , EKonomi , Akuntansi , Bisnis Digital dan Kewirausahaan.
- Dunia,F A; , dkk. (2019). Akuntansi Biaya. Jakarta: Salemba Empat
- Enyi, E. P. (2019). Joint Product CVP Analysis-Time for Methodical Review. Journal of Economic and Business .
- Fitria Rahmi, d. (2023). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan MWR. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas, 64-73.
- Gie. (2021). CVP Adalah. Pembahasan Lengkap Mengenai Cost, Volume, Profit pada Bisnis. Jurnal Ekonomi dan Bisnis.
- Hansen, D. R. (2018). Akuntansi Manaljer. Jakarta: Salemba Empat.
- Hassanah, A. D. (2019). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UMKMDendeng Sapi Di Banda Aceh). Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA).
- Iswara, U. S. (2019). Perencanaan Laba Menggunakan Pendekatan Analisis Cost Volume Profit. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis.
- Mega Rahmi, Dkk.(2024).Penerapan Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing Untuk Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kerupuk Kulit Peto Guguk Ketitiran Batusangkar.Vol 4, No 1
- Malarkodi, K. &. (2021). An Determinant Analysis of Cost Volume Profit of E.I.D-Parry (India) Limited Pugalur. Annals of the Romanian Society for Cell . Jurnal Ekonomi dan Bisnis.
- Marisela, M. M. (2019). Analisis CVP (Cost volume Profit) Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Laba Yang Diharapkan (studi pada PT.ALP Petro Industry). Jurnal Administrasi Bisnis (JAB). .
- Muchlisah dan Bahri, S. (2021). Akuntansi Manajemen . Mitra Wacana.
- Rahmi, F. D. (2023). Analisis Cost Volome Profit(CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Pempek Palembang MWR. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas, 64-73.
- Rahmi, F. S. (2023). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanafan Laba pada UMKM Pempek Palembang MWR. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas.
- Romli, d. (2024). Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Multiproduk Dalam Perencanaan Keuntungan Perusahaan. Jurnal Bisnis Dan Ekonomi , 34-52.
- Sri, H. S. (2019). Manajemen UMKM dan Koperasi: Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai. Jurnal Ekonomi dan Bisnis.
- Sumarni, I. (2020). Optimalisasi laba menggunakan analisis cost volume profit (Pada UMKM Gula Habang Taratau Di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong). Jurnal PubBis.
- Triana, D. H. (2020). Penerapan Analisis Cost-Volume-ProfitSebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu. Jurnal Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal.
- Ulfa Khoirun Nisa, M. d. (2023). Analisis Cost Volume Profit dalam Mengoptimalisasi Laba Pada UMKM Cilok Tata Surya. Jurnal MANISE :Manajemen Bisnis dan Ekonomi.
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjung Pinang.