



JURNAL MANAJEMEN DAN AKUNTANSI

P-ISSN 2339-0603 E-ISSN 3032-7660

E-mail: analisa.journal@untag-banyuwangi.ac.id

ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* (CVP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA UMKM RATU TLATAH AGUNG KEDIRI

Ziana Agista Salsabila¹⁾, Wiwik Mukholafatul Farida²⁾, Mutia Tsalitsa Alawia^{3)*}
^{1,2,3)}Program Studi Akuntansi

Politeknik Negeri Malang PSDKU Kediri

*Email: zianagista@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Cost-Volume-Profit (CVP) sebagai dasar perencanaan laba pada UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri. Pendekatan yang digunakan adalah penelitian kuantitatif terapan dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara tidak terstruktur dan dokumentasi. Sumber data berasal dari informasi biaya, penjualan dan laba yang diharapkan dari dua produk yaitu Bagelen Pro Dan Bagelen Klasik pada tahun 2023 dan 2024. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan kedua produk mampu menutup seluruh biaya yang dikeluarkan. Perhitungan Break Even Point dinilai baik karena UMKM berhasil memperoleh laba. Perubahan bauran penjualan menyebabkan penurunan margin kontribusi per paket. Rasio Margin Of Safety mengalami penurunan meskipun masih berada dalam kategori aman. Degree Of Operating Leverage menunjukkan adanya perbedaan tingkat risiko antara kedua produk namun tetap dalam batas yang wajar. Target laba pada tahun 2023 dan 2024 berhasil dicapai meskipun terdapat penurunan laba pada produk Bagelen Klasik. UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri disarankan untuk lebih mengoptimalkan strategi penjualan dan efisiensi biaya produksi khususnya pada produk Bagelen Klasik.

Article History

Submit 8 Ags 2025

Revisi 10 Ags 2025

Terima 20 Ags 2025

Keywords

Break Even Point, Cost-Volume-Profit, Perencanaan Laba

INTRODUCTION

UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, terbukti dari kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61% atau setara dengan Rp9.580 triliun serta kemampuannya menyerap 97% tenaga kerja (Kadin Indonesia, 2024). Namun, sebagian besar UMKM masih menghadapi kendala dalam hal perencanaan laba. Widyawati dkk. (2024) menyatakan bahwa kelemahan utama UMKM terletak pada belum adanya sistem perencanaan keuangan yang terstruktur, sehingga menyulitkan pengelolaan biaya dan perolehan laba optimal.

Perencanaan laba menjadi langkah penting dalam mengarahkan jalannya operasional usaha secara terkoordinasi. Metode *Cost-Volume-Profit* (CVP) dapat digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba secara lebih akurat (Rahmi dkk., 2023). Melalui komponen utama seperti *Break Even Point*, *Margin of Safety*, dan target laba, metode ini dinilai mampu membantu UMKM dalam menyusun strategi keuangan yang lebih terarah.

UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri yang bergerak di bidang produksi roti bagelen, mengalami penurunan laba dari 49% di tahun 2023 menjadi 36% pada tahun 2024. Penurunan ini disebabkan oleh meningkatnya persaingan, perubahan strategi pemasaran, serta kenaikan biaya produksi dan operasional. UMKM belum menerapkan perencanaan laba secara optimal, sehingga efisiensi biaya dan evaluasi kinerja menjadi tidak maksimal.

Penelitian ini menggunakan analisis CVP sebagai alat bantu dalam menyusun perencanaan laba yang lebih terstruktur, dengan fokus pada data tahun 2023 dan 2024. Perbedaan penelitian ini dengan studi sebelumnya terletak pada periode data yang lebih aktual serta penggunaan dua jenis produk—bagelen pro dan bagelen klasik—dengan pendekatan bauran penjualan. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan solusi strategis bagi UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri dalam meningkatkan efisiensi biaya dan pencapaian laba optimal.

METODOLOGI

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan tujuan penelitian terapan, yang bertujuan untuk menganalisis dan memberikan solusi praktis atas permasalahan perencanaan laba pada UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri. Objek penelitian difokuskan pada analisis laba menggunakan metode *Cost-Volume-Profit* (CVP) terhadap dua jenis produk, yaitu bagelen pro dan bagelen klasik, berdasarkan data tahun 2023 dan 2024.

Sumber data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara tidak terstruktur dengan pemilik UMKM, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen internal UMKM berupa data penjualan, data biaya, dan laba yang diharapkan selama periode 2023–2024. Metode pengumpulan data meliputi:

1. Studi pustaka, untuk memperoleh teori dan konsep yang relevan terkait analisis CVP.
2. Dokumentasi, berupa pengumpulan data historis penjualan dan biaya UMKM.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif, dengan tahapan sebagai berikut:

1. Pengelompokan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel;
2. Penghitungan dan analisis komponen *Cost-Volume-Profit* (CVP), yang mencakup Margin kontribusi dan rasio margin kontribusi, *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan dalam rupiah, Target laba yang ingin dicapai dan besarnya penjualan yang harus dilakukan, *Margin of Safety* (MoS), *Degree of Operating Leverage* (DOL), serta Analisis bauran penjualan antara produk bagelen pro dan klasik.

Hasil perhitungan tersebut kemudian dianalisis untuk memberikan dasar pengambilan keputusan dalam merencanakan laba secara lebih efektif dan terarah pada UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri.

RESULTS AND DISCUSSION

Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya merupakan pengelompokan data yang dilakukan dengan tujuan untuk menggolongkan kebutuhan masing-masing biaya sekaligus mengetahui besar pengeluaran biaya untuk tiap jenisnya. Biaya yang dikeluarkan UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri dikelompokkan menjadi dua kelompok yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Kelompok biaya yang tergolong dalam kelompok biaya tetap, antara lain biaya penyusutan dan biaya tenaga kerja tidak langsung. Kelompok biaya yang tergolong dalam biaya variabel, yaitu biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik, biaya administrasi dan umum, serta biaya transportasi. Biaya yang tergolong dalam biaya semivariabel yaitu biaya listrik dan biaya pemeliharaan yang nantinya harus dipisahkan terlebih dahulu unsur biaya tetap dan biaya variabelnya menggunakan metode pemisahan biaya semivariabel.

Berdasarkan klasifikasi tahun 2023 dapat diketahui bahwa biaya tetap pada UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri sebesar Rp. 124.648.133,53 dengan alokasi pemakaian biaya tetap sebesar Rp62.324.066,77 untuk masing-masing produk. Biaya variabel diketahui sebesar Rp. 386. 307.377,22 dengan alokasi pemakaian biaya variabel masing-masing produk sebesar Rp. 66.244.572,41 untuk produksi bagelen pro, serta Rp. 320.062.804,81 untuk produksi bagelen klasik. Dengan demikian, total keseluruhan biaya pada tahun 2023 mencapai Rp. 510.955.510,75. Sedangkan tahun 2024 dapat diketahui bahwa biaya tetap pada UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri sebesar Rp. 125.105.259,87 dengan alokasi pemakaian biaya tetap sebesar Rp62.552.629,93 untuk masing-masing produk. Biaya variabel diketahui sebesar Rp. 394.968.296,72 dengan alokasi pemakaian biaya variabel masing-masing produk sebesar Rp. 107.693.965,17 untuk produksi bagelen pro, serta Rp. 287.274.331,55 untuk produksi bagelen klasik. Dengan demikian, total keseluruhan biaya pada tahun 2023 mencapai Rp. 520.073.556,59.

Rincian hasil penjualan roti bgelen UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri selama 2 periode yaitu tahun 2023 – 2024 yaitu tahun 2023 melakukan penjualan roti bagelen pro sebanyak 10.970 bungkus dengan total penjualan mencapai Rp. 202.945.000, serta penjualan roti bagelen klasik sebanyak 61.274 bungkus dengan total penjualan mencapai Rp. 796.562.000. Pada tahun 2024, penjualan roti bagelen pro meningkat sebanyak 14.705 bungkus dengan total penjualan mencapai Rp 272.042.500. Sedangkan, penjualan roti bagelen klasik mengalami penurunan sebanyak 42.003 bungkus dengan total penjualan mencapai Rp546.039.000.

Margin Kontribusi

Margin kontribusi merupakan selisih dari penjualan dengan biaya variabel (Fitriawati dkk., 2023). Perhitungan margin kontribusi digunakan untuk mengetahui jumlah uang yang dihasilkan dari penjualan masing-masing produk untuk menutupi biaya dan menghasilkan laba. . Margin kontribusi ini dapat dinyatakan dalam bentuk persentase yang dikenal dengan nama rasio margin kontribusi. Analisis margin kontribusi tahun 2023 disajikan dalam tabel 1.

Tabel 1
Margin Kontribusi UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri Tahun 2023

Bagelen Pro					
Keterangan	Qty	Harga Jual	Total	Per Unit	Rasio Margin Kontribusi
Penjualan	10.970	Rp. 18.500	Rp.202.945.000,00	Rp. 18.500,00	
(-) Biaya Variabel			<u>Rp. 66.244.572,41</u>	<u>Rp. 6.038,70</u>	
Margin Kontribusi			Rp.136.700.427,59	Rp. 12.461,30	67%
(-) Biaya Tetap			<u>Rp. 62.324.066,77</u>		
Laba Operasi			<u>Rp. 74.376.360,82</u>		
Bagelen Klasik					
Keterangan	Qty	Harga Jual	Total	Per Unit	Rasio Margin Kontribusi
Penjualan	61.274	Rp. 13.000	Rp. 796.562.000,00	Rp. 13.000,00	
(-) Biaya Variabel			<u>Rp. 320.062.804,81</u>	<u>Rp. 5.223,47</u>	
Margin Kontribusi			Rp. 476.499.195,19	Rp. 7.776,53	60%
(-) Biaya Tetap			<u>Rp. 62.324.066,77</u>		
Laba Operasi			<u>Rp. 414.175.128,43</u>		

Analisis margin kontribusi UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri tahun 2023 menunjukkan bahwa produk Bagelen Pro menghasilkan margin kontribusi sebesar Rp136.700.428,59 dengan margin kontribusi per unit Rp12.461,30 dan rasio margin kontribusi sebesar 67%. Hal ini menunjukkan bahwa 67% dari pendapatan digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba, sedangkan 33% digunakan untuk menutupi biaya variabel. Sementara itu, produk Bagelen Klasik memberikan margin kontribusi sebesar Rp476.499.195,19, dengan margin kontribusi per unit Rp7.776,53 dan rasio margin kontribusi 60%, di mana 40% dari pendapatan digunakan untuk menutupi biaya variabel produksinya. Sementara itu, analisis margin kontribusi tahun 2024 disajikan dalam tabel 2.

Tabel 2
Margin Kontribusi UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri Tahun 2024

Bagelen Pro					
Keterangan	Qty	Harga Jual	Total	Per Unit	Rasio Margin Kontribusi
Penjualan	14.705	Rp. 18.500	Rp. 272.042.500,00	Rp. 18.500,00	
(-) Biaya Variabel			<u>Rp. 107.693.965,17</u>	<u>Rp. 7.323,63</u>	
Margin Kontribusi			Rp. 164.348.534,83	Rp. 11.176,37	60%
(-) Biaya Tetap			<u>Rp. 62.552.629,93</u>		
Laba Operasi			<u>Rp. 101.795.904,89</u>		
Bagelen Klasik					
Keterangan	Qty	Harga Jual	Total	Per Unit	Rasio Margin Kontribusi
Penjualan	42.003	Rp. 13.000	Rp. 546.039.000,00	Rp. 13.000,00	
(-) Biaya Variabel			<u>Rp. 287.274.331,55</u>	<u>Rp. 6.839,38</u>	
Margin Kontribusi			Rp. 258.764.668,45	Rp. 6.160,62	47%
(-) Biaya Tetap			<u>Rp. 62.552.629,93</u>		
Laba Operasi			<u>Rp. 196.212.038,52</u>		

Analisis margin kontribusi UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri tahun 2024 menunjukkan bahwa produk Bagelen Pro memberikan margin kontribusi sebesar Rp164.348.534,83, dengan margin kontribusi per unit Rp11.176,37 dan rasio margin kontribusi 60%. Artinya, 60% dari pendapatan digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba, sementara 40% sisanya menutupi biaya variabel. Produk Bagelen Klasik menghasilkan margin kontribusi sebesar Rp258.764.668,45, margin kontribusi per unit Rp6.160,62, dan rasio margin kontribusi 47%, dengan 53% pendapatan digunakan untuk menutupi biaya variabel.

Bauran Penjualan

Bauran penjualan merupakan kombinasi relatif yang berasal dari unit terjual masing-masing produk selama periode berlalu yang disederhanakan menjadi perbandingan angka terkecil. Menurut Rahmi, dkk. (2023) bauran penjualan digunakan untuk mengetahui proporsi relatif dari setiap produk yang dijual oleh perusahaan dalam suatu periode dengan melakukan perbandingan unit yang dijual untuk setiap produk. Bauran penjualan kedua produk tahun 2023 disajikan dalam tabel 3.

Tabel 3
Bauran Penjualan UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri Tahun 2023

Produk	Harga	Biaya Variabel per Unit	Margin Kontribusi per Unit	Unit Terjual	Bauran Penjualan	Margin Kontribusi per Paket
Bagelen Pro	Rp. 18.500	Rp. 6.038,70	Rp. 12.461,30	10.970	1,000	Rp. 12.461,30
Bagelen Klasik	Rp. 13.000	Rp. 5.223,47	Rp. 7.776,53	61.274	5,585597082953510	Rp. 43.436,57
						Rp. 55.897,87

Hasil analisis bauran penjualan (sales mix) tahun 2023 menunjukkan bahwa produk Bagelen Klasik terjual sekitar 5,59 kali lebih banyak dibandingkan Bagelen Pro. Dengan rasio penjualan 1:5,59, komposisi ini mencerminkan proporsi aktual penjualan antarproduk. Berdasarkan bauran tersebut, margin kontribusi per paket penjualan tercatat sebesar Rp55.897,87. Sementara itu, bauran penjualan kedua produk tahun 2023 disajikan dalam tabel 4.

Tabel 4
Bauran Penjualan UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri Tahun 2024

Produk	Harga	Biaya Variabel per Unit	Margin Kontribusi per Unit	Unit Terjual	Bauran Penjualan	Margin Kontribusi per Paket
Bagelen Pro	Rp. 18.500	Rp. 7.323,63	Rp. 11.176,37	14.705	1,000	Rp. 11.176,37
Bagelen Klasik	Rp. 13.000	Rp. 6.839,38	Rp. 6.160,62	42.003	2,856375382522950	Rp. 17.597,05
						Rp. 28.773,42

Analisis bauran penjualan (sales mix) tahun 2024 menunjukkan bahwa produk Bagelen Klasik terjual sekitar 2,86 kali lebih banyak dibandingkan Bagelen Pro. Dengan rasio penjualan 1:2,86, komposisi ini mencerminkan proporsi aktual penjualan antarproduk. Berdasarkan bauran tersebut, margin kontribusi per paket penjualan tercatat sebesar Rp28.773,42. Dibandingkan tahun 2023, hasil ini menunjukkan adanya penurunan margin kontribusi per unit untuk kedua produk.

Break Even Point (BEP)

Titik impas atau *Break Even Point* digunakan untuk menentukan jumlah penjualan minimum di mana perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Perhitungan *Break Even Point* dalam analisis CVP multiproduk dilakukan dengan mencari hasil dari BEP paket, lalu mengalikan BEP paket dengan rasio bauran penjualan masing-masing produk untuk mengetahui hasil dari BEP per unit masing-masing produk. Perhitungan BEP dilakukan dalam dua tahap yaitu menghitung BEP unit dan BEP penjualan.

Analisis BEP tahun 2023 menunjukkan bahwa titik impas paket penjualan tercapai pada 2.230 paket, yang diperoleh dari pembagian total biaya tetap Rp124.648.133,53 dengan margin kontribusi per paket Rp55.897,87. Berdasarkan rasio bauran penjualan 1:5,59, jumlah tersebut setara dengan 2.230 unit Bagelen Pro dan 12.455 unit Bagelen Klasik sebagai penjualan minimal untuk menutup biaya dan menghindari kerugian. Sedangkan, analisis Break Even Point (BEP) tahun 2023 dalam bentuk nilai penjualan menunjukkan bahwa UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri perlu mencapai pendapatan minimal sebesar Rp203.174.753,17 untuk menutup seluruh biaya tetap dan berada pada posisi impas. Perhitungan ini diperoleh dari pembagian biaya tetap dengan rasio margin kontribusi. Nilai tersebut dibuktikan melalui penyusunan laporan laba rugi margin kontribusi pada tingkat BEP unit, untuk memastikan bahwa jumlah penjualan pada titik impas menghasilkan laba operasi nol, sesuai karakteristik BEP.

Analisis BEP tahun 2024 menunjukkan bahwa titik impas paket penjualan tercapai pada 4.348 paket, diperoleh dari pembagian total biaya tetap Rp125.105.259,87 dengan margin kontribusi per paket Rp28.773,42. Berdasarkan rasio bauran penjualan 1:2,86, jumlah tersebut setara dengan 4.348 unit Bagelen Pro dan 12.419 unit Bagelen Klasik sebagai penjualan minimal untuk menutup biaya dan menghindari kerugian. Hasil perhitungan BEP tahun 2024 menunjukkan bahwa UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri perlu mencapai pendapatan minimal sebesar **Rp241.888.690,44** untuk menutup seluruh biaya tetap dan berada pada posisi impas. Nilai ini diperoleh dari pembagian biaya tetap dengan rasio margin kontribusi. Kebenaran perhitungan ini dibuktikan melalui penyusunan laporan laba rugi margin kontribusi pada tingkat BEP unit, guna memastikan bahwa jumlah penjualan pada titik impas menghasilkan laba operasi nol sesuai karakteristik BEP.

Target Laba

Target laba digunakan untuk menentukan laba perusahaan dalam perencanaan mengenai jumlah perolehan laba yang ingin dicapai melalui penjualan barang yang diproduksi. UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri menetapkan target laba sebesar 32% untuk produk bagelen pro dan 36% untuk produk bagelen klasik. Perhitungan target laba tahun 2023 disajikan dalam tabel 5.

Tabel 5
Perhitungan Target Laba Tahun 2023

Bagelen Pro		
Laba yang diharapkan	=	%Laba × Penjualan
	=	32% × Rp. 202.945.000
	=	Rp. 64.942.400
Target Penjualan per unit	=	(Biaya Tetap+Target Laba) / Margin kontribusi per unit
	=	(Rp. 62.324.066,77 + Rp. 64.942.400) / Rp. 12.461,30

Target penjualan dalam rupiah	= 10.213 unit
	= (Biaya Tetap+Target Laba) / Rasio margin kontribusi
	= (Rp. 62.324.066,77 + Rp. 64.942.400) / 67%
	= Rp. 188.939.373,15
Bagelen Klasik	
Labanya yang diharapkan	= %Laba × Penjualan
	= 36% × Rp. 796.562.000
	= Rp. 286.762.320
Target Penjualan per unit	= (Biaya Tetap+Target Laba) / Margin kontribusi per unit
	= (Rp. 62.324.066,77 + Rp. 286.762.320) / Rp. 7.776,53
	= 44.890 unit
Target penjualan dalam rupiah	= (Biaya Tetap+Target Laba) / Rasio margin kontribusi
	= (Rp. 62.324.066,77 + Rp. 286.762.320) / 60%
	= Rp. 583.566.463,95

Perhitungan target laba tahun 2023 menunjukkan bahwa untuk mencapai laba sebesar 32% atau Rp64.942.400 dari penjualan Bagelen Pro, UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri harus menjual minimal 10.213 unit atau meraih pendapatan Rp188.939.373,15. Sementara itu, untuk mencapai laba 36% atau Rp286.762.320 dari penjualan Bagelen Klasik, diperlukan penjualan minimal 44.890 unit atau pendapatan Rp583.566.463,95. Sementara itu, perhitungan target laba tahun 2023 disajikan dalam tabel 6.

Tabel 6
Perhitungan Target Laba Tahun 2024

Bagelen Pro	
Labanya yang diharapkan (Bagelen Pro)	= %Laba × Penjualan
	= 32% × Rp. 272.042.500
	= Rp. 87.053.600
Target Penjualan per unit (Bagelen Pro)	= (Biaya Tetap+Target Laba) / Margin kontribusi per unit
	= (Rp. 62.552.629, 93 + Rp. 87.053.600) / Rp. 11.176,37
	= 13.386 unit
Target penjualan dalam rupiah	= (Biaya Tetap+Target Laba) / Rasio margin kontribusi
	= (Rp. 62.552.629, 93 + Rp. 87.053.600) / 60%
	= Rp. 247.639.888,30
Bagelen Klasik	
Labanya yang diharapkan	= %Laba × Penjualan
	= 36% × Rp. 546.039.000
	= Rp. 196.574.040
Target Penjualan per unit	= (Biaya Tetap+Target Laba) / Margin kontribusi per unit
	= (Rp. 62.552.629, 93 + Rp. 196.574.040) / Rp. 6.160,62
	= 42.062 unit

Target penjualan dalam rupiah	= (Biaya Tetap+Target Laba) / Rasio margin kontribusi
	= (Rp. 62.552.629,93 + Rp. 196.574.040) / 47%
	= Rp. 546.802.886,85

Perhitungan target laba tahun 2024 menunjukkan bahwa untuk mencapai laba sebesar 32% atau Rp87.053.600 dari penjualan Bagelen Pro, UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri harus menjual minimal 13.386 unit atau meraih pendapatan Rp247.639.888,30. Sementara itu, untuk mencapai laba 36% atau Rp196.574.040 dari penjualan Bagelen Klasik, diperlukan penjualan minimal 42.062 unit atau pendapatan Rp546.802.886,85.

Margin of Safety (MoS)

Margin Keamanan (*Margin of Safety*) digunakan untuk mengevaluasi seberapa besar penurunan penjualan yang dapat terjadi tanpa menyebabkan kerugian, sehingga tetap berada di atas titik impas. Menurut Fitriawati dkk. (2023) hasil dari Margin of Safety menunjukkan seberapa jauh penurunan penjualan yang diperbolehkan saat ini dengan batas titik impas, sehingga semakin tinggi nilai MoS-nya menunjukkan kondisi yang semakin baik. Hasil perhitungan MoS tahun 2023 disajikan dalam tabel 7.

Tabel 7

Margin of Safety Penjualan Roti Bagelen Tahun 2023

Keterangan	Bagelen Pro			Bagelen Klasik		
	Unit	Rp.	%	Unit	Rp.	%
Penjualan	10.970	Rp. 202.945.000,00	-	61.274	Rp. 796.562.000,00	-
BEP	2.230	Rp. 41.253.638,33	-	12.455	Rp. 161.921.114,85	-
<i>Margin of Safety</i>	8.740	Rp. 161.691.361,67	80%	48.819	Rp. 634.640.885,15	80%

Analisis Margin of Safety (MOS) tahun 2023 menunjukkan bahwa Bagelen Pro memiliki MOS sebesar 8.740 unit atau Rp161.691.361,67 (80% dari penjualan), sedangkan Bagelen Klasik memiliki MOS sebesar 48.819 unit atau Rp634.640.885,15 (80% dari penjualan). Nilai rasio MOS yang sama pada kedua produk menandakan bahwa UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri berada dalam kondisi usaha yang aman dan memiliki risiko kerugian yang rendah. Sementara itu, hasil perhitungan MoS tahun 2024 disajikan dalam tabel 8.

Tabel 8

Margin of Safety Penjualan Roti Bagelen Tahun 2024

Keterangan	Bagelen Pro			Bagelen Klasik		
	Unit	Rp.	%	Unit	Rp.	%
Penjualan	14.705	Rp. 272.042.500,00	-	42.003	Rp. 546.039.000,00	-
BEP	4.348	Rp. 80.436.979,55	-	12.419	Rp. 161.451.711,89	-
<i>Margin of Safety</i>	10.357	Rp. 191.605.521,45	70%	29.584	Rp. 384.587.288,11	70%

Analisis Margin of Safety (MOS) tahun 2024 menunjukkan bahwa Bagelen Pro memiliki MOS sebesar 10.357 unit atau Rp191.605.521,45 (70% dari penjualan), sedangkan Bagelen Klasik memiliki MOS sebesar 29.584 unit atau Rp384.587.288,11 (70% dari penjualan). Rasio MOS kedua produk turun dari 80% pada 2023 menjadi 70% pada 2024, yang menandakan

sedikit penurunan tingkat keamanan terhadap risiko kerugian, meskipun secara keseluruhan usaha masih berada pada kondisi aman.

Degree of Operating Leverage (DOL)

Degree of Operating Leverage (DOL) digunakan untuk menilai seberapa besar pengaruh perubahan penjualan terhadap laba bersih. Menurut Fitriawati dkk. (2023) apabila UMKM memiliki nilai DOL tinggi, maka kenaikan penjualan meskipun hanya sedikit, dapat memberikan dampak yang cukup besar terhadap peningkatan laba bersih perusahaan. Hasil perhitungan *Degree of Operating Leverage* tahun 2023 disajikan dalam Tabel 9.

Tabel 9
Degree of Operating Leverage Tahun 2023

<i>Degree of Operating Leverage Bagelen Pro</i>		DOL
Margin Kontribusi	Rp. 136.700.427,59	1,8
Laba Operasi	Rp. 74.376.360,82	
<i>Degree of Operating Leverage Bagelen Klasik</i>		DOL
Margin Kontribusi	Rp. 476.499.195,19	1,2
Laba Operasi	Rp. 414.175.128,43	

Analisis Degree of Operating Leverage (DOL) tahun 2023 menunjukkan bahwa Bagelen Pro memiliki DOL sebesar 1,8, sedangkan Bagelen Klasik sebesar 1,2. Perbedaan ini mengindikasikan bahwa laba operasi kedua produk memiliki tingkat sensitivitas yang berbeda terhadap perubahan penjualan. Sementara itu, hasil perhitungan *Degree of Operating Leverage* tahun 2024 disajikan dalam Tabel 10.

Tabel 10
Degree of Operating Leverage Tahun 2024

<i>Degree of Operating Leverage Bagelen Pro</i>		DOL
Margin Kontribusi	Rp. 164.348.534,83	1,6
Laba Operasi	Rp. 101.795.904,89	
<i>Degree of Operating Leverage Bagelen Klasik</i>		DOL
Margin Kontribusi	Rp. 258.764.668,45	1,3
Laba Operasi	Rp. 196.212.038,52	

Analisis Degree of Operating Leverage (DOL) tahun 2024 menunjukkan bahwa Bagelen Pro memiliki DOL sebesar 1,6, sedangkan Bagelen Klasik sebesar 1,3. Dibandingkan tahun 2023, terjadi penurunan nilai DOL pada Bagelen Pro dan peningkatan pada Bagelen Klasik, yang mencerminkan perubahan tingkat sensitivitas laba operasi terhadap penjualan pada kedua produk.

CONCLUSION

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) efektif sebagai dasar perencanaan laba pada UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri. Analisis CVP mampu memberikan gambaran komprehensif terkait margin kontribusi, titik impas, *Margin of Safety*, *Degree of Operating Leverage*, target laba, dan bauran penjualan. Selama periode 2023–2024, UMKM berhasil mencapai target laba, terutama pada produk bagelen pro. Meskipun laba produk bagelen klasik di tahun 2024 sedikit di bawah target, kondisi keuangan secara keseluruhan tetap sehat. Margin kontribusi tergolong baik karena melebihi biaya tetap, sedangkan titik impas berada di bawah penjualan aktual dan *Margin of Safety* menunjukkan zona aman. Nilai *Degree of Operating Leverage* menandakan bahwa produk bagelen pro memiliki risiko laba yang menurun, sementara bagelen klasik cenderung lebih sensitif terhadap perubahan

penjualan. Dengan demikian, analisis CVP terbukti membantu dalam merencanakan target laba, mengevaluasi efisiensi biaya, dan menyusun strategi penjualan yang lebih optimal. Secara keseluruhan, UMKM berhasil memenuhi target laba untuk Bagelen Pro di kedua tahun, sementara Bagelen Klasik hanya terpenuhi pada 2023. Kinerja ini membuktikan bahwa perencanaan laba berbasis analisis CVP mampu menjaga stabilitas keuangan usaha dan mengarahkan strategi penjualan secara efektif.

Berdasarkan hasil tersebut, disarankan agar UMKM menerapkan analisis CVP secara berkelanjutan, mengklasifikasikan biaya dengan tepat, mengoptimalkan penjualan produk berkontribusi tinggi, serta menekan biaya pada produk yang kurang efisien. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memisahkan biaya semivariabel secara lebih akurat dan membandingkan metode CVP dengan pendekatan lain, seperti analisis sensitivitas atau metode *Activity Based Costing*.

REFERENCES

- Amruddin, Priyanda, R., & Agustina, T. (2022). *Metodologi Penelitian Kuantitatif* (1 Ed.). Pradina Pustaka.
- alawia, m. t., & farida, w. m. (2025). pelatihan pembuatan lilin aromateraphy dari limbah minyak jelantah di desa jabung. *jpm (jurnal pemberdayaan masyarakat)*, 10(1), 158–166. <https://doi.org/10.21067/jpm.v10i1.11608>
- arianti, l. d., yanuarawan, d., & farida, w. m. (2024). analisis biaya relevan untuk menerima atau menolak pesanan khusus pada umkm degan jelly. *jekobis: jurnal ekonomi dan bisnis*, 3(2), 81-89.
- Faisal, A., & Astuti, A. (2022). *Akuntansi Manajemen (Teori Dan Aplikasi)* (Indrawansyah (Ed.); 2 Ed.). Iain Parepare Nusantara Press.
- farida, w. m., iqbal, a., & iswahyudi, m. (2024). mapping sustainable development goals (sdgs) research landscape in indonesia: a bibliometric analysis. *jurnal pendidikan akuntansi & keuangan*, 12(2), 162-178.
- fitriani, d. r., andari, a. t., & farida, w. m. (2025). nilai budaya lokal dalam praktik akuntansi manajemen (pam) di umkm. *jurnal akuntansi dan ekonomi bisnis*, 14(01), 23–41. <https://doi.org/10.33795/jaeb.v14i01.7139>
- farida, w. m., athoillah, a. s., yanuarawan, d., & iqbal, a. (2024). pendampingan penyusunan laporan keuangan sederhana pada bimbingan belajar smart education di kecamatan ringinreja kediri. *indonesian journal of community dedication*, 2(2), 205-211.
- Fitriawati, D., Bakhtiar, Y., & Fitriani, D. (2023). Implementasi Cost-Volume-Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi Bisnis*, 12(02), 55–61.
- Indrayati. (2017). *Akuntansi Manajemen*. In *Media Nusa Creative* (1 Ed.). Media Nusa Creative.
- Khaddafi, M., Jubi, & Hani, S. (2018). *Akuntansi Biaya*. In *Madenatera*. Madenatera.
- Kusumaningayu, Y., Soleman, R., & Ohorella, R. (2024). Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 3(1), 66–77.
- Mowen, M., & Hansen, D. (2019). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial* (5 Ed.). Salemba Empat.
- Mowen, M., Hansen, D., & Heitger, D. (2019). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial* (2 Ed.). Salemba Empat.

- Mustofa, A., Prastika, A., & Suhartini, D. (2022). Analisis Cost-Volume-Profit (Cvp) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Ud. Zacyndo. Seminar Nasional Akuntansi Dan Call For Paper (Senapan), 2(1), 36–46. <https://doi.org/10.33005/Senapan.V2i1.171>
- Pamungkas, E. W., Nurchyanti, & Haris, N. (2023). Akuntansi Manajemen (1 Ed., Nomor Juni). Pt Sonpedia Publishing Indonesia.
- Rahmi, F., Hafisyah, & Dahar, R. (2023). Analisis Cost-Volume-Profit (Cvp) Dalam Perencanaan Laba Pada Umkm Berkat Usaha. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, 25(2), 382–391.
- Rahmi, F., Sayekti, C. D., Dhahar, R., & Yanti, N. S. (2023). Analisis Cost-Volume-Profit (Cvp) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Pempek Palembang Mwr. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas, 25(1), 64–71.
- Rizqi, M., Hurriyaturohman, & Suradi. (2022). Akuntansi Manajemen (Pendekatan Konseptual) (1 Ed.). Cv Media Sains Indonesia.
- Sari, A., Juniawaty, R., & Juriah, S. (2023). Analisis Perhitungan Cost-Volume-Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Banana Nugget Raffi. Journal Of Management, 04(02), 297.
- Styaningrum, F. (2022). Akuntansi Biaya: Teori Dan Praktik Pada Perusahaan Manufaktur (S. Bahri (Ed.); 1 Ed.). Unipma Press Universitas PGRI Madiun.
- Sugiyono. (2024). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D (6 Ed.). Cv Alfabeta.
- Sultoni, D., & Lestari, Y. (2024). Analisis Cost-Volume-Profit (Cvp) Sebagai Alat Perencanaan Laba: Studi Pada Umkm Keripik Q-Jho, Poncokusumo Malang. Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah, 6(6), 5095–5112. <https://doi.org/10.47467/Alkharaj.V6i6.2292>
- Susilawati, M. (2024). Akuntansi Manajemen Strategik (1 Ed.). Pt Kodogu Trainer Indonesia.
- The, I., & Sugiono, A. (2015). Akuntansi, Informasi Dalam Pengambilan Keputusan (1 Ed.). Pt Grasindo.
- Widyawati, T., Prasetyo, M., & Anggraeni, T. (2024). Mengoptimalkan Keuangan Umkm Melalui Laporan Keuangan Sederhana Pada Umkm Kedu Emas Kelapa Dua. Jurnal Pengabdian Masyarakat, 5(3), 676–687.
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang. Jurnal Dimensi, 9(2), 369–386.