

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* UNTUK MENGUKUR DAN
MERENCANAKAN LABA PADA UMKM
(STUDI KASUS : KIOS BUKET REZA LINTACRAFT)**

Skripsi

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi**

Oleh :

Maulina Widiawati

NPM 22101082032



**UNIVERSITAS ISLAM MALANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

2025

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan untuk mengetahui pengukuran dan perencanaan keuntungan pada UMKM secara signifikan dengan menggunakan perhitungan analisis biaya volume keuntungan, penelitian ini menggunakan studi kasus pada kios buket Rezalintacarf dengan menggunakan data laporan biaya yang digunakan untuk analisis. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode lapangan dan metode dokumentasi dengan menggunakan 4 indikator analisis yaitu margin kontribusi, titik impas, margin keamanan dan leverage operasi. Hasil penelitian ini dapat mengklasifikasikan antara biaya tetap dan biaya variabel serta dapat menunjukkan bahwa dengan menggunakan analisis biaya volume keuntungan UMKM ini dapat menentukan titik impas dan merencanakan keuntungan yang diharapkan. Menunjukkan bahwa tipe buket yang mendapatkan keuntungan adalah buket uang, buket snack, buket pita dan buket campuran. Sedangkan untuk buket bunga palsu, buket hijab, buket boneka dan buket kupu-kupu tidak mendapatkan keuntungan. Perhitungan target laba yang telah diharapkan untuk, buket snack sebanyak 188 unit, buket uang sebanyak 42 unit, buket pita 80 unit, dan buket campuran sebanyak 200 unit. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengelolaan keuangan dan membantu dalam perencanaan strategi bisnis.

Kata Kunci: *cost volume profit*, optimalisasi profit dan UMKM

ABSTRACT

This study aims to analyze fixed costs and variable costs used to determine the measurement and planning of profits in MSMEs significantly using the calculation of profit volume cost analysis, this research uses a case study on Rezalintacarf bouquet kiosk using cost report data used for analysis. The analysis method used in this research is the field method and the documentation method using 4 analysis indicators, namely contribution margin, break-even point, safety margin and operating leverage. The results of this study can classify between fixed costs and variable costs and can show that by using cost volume profit analysis these MSMEs can determine the break-even point and plan for expected profits Showing that the types of bouquet that get profit are money bouquet, snack bouquet, ribbon bouquet and mixed bouquet. Meanwhile, the fake flower bouquet, hijab bouquet, doll bouquet and butterfly bouquet did not make a profit. Calculation of the expected profit target for, 188 units of snack bouquet, 42 units of money bouquet, 80 units of ribbon bouquet, and 200 units of mixed bouquet. This research is expected to contribute to financial management and assist in business strategy planning.

Keywords: *cost volume profit, profit optimization and MSMEs*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu jenis usaha yang berkembang pesat di Indonesia. UMKM memainkan peran yang signifikan dalam perekonomian nasional sekaligus menjadi aktivitas ekonomi yang dijalankan oleh sebagian besar masyarakat Indonesia. Keberadaan UMKM memberikan kontribusi positif, terutama dengan menciptakan peluang kerja baru yang berperan dalam menekan angka pengangguran di Indonesia. Saat ini, diharapkan perkembangan UMKM terus meningkat karena dapat membawa manfaat besar bagi masyarakat, seperti mengurangi ketimpangan ekonomi serta mendorong kemandirian ekonomi masyarakat.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki potensi yang signifikan untuk mendapatkan pendanaan sebagai modal awal untuk memulai usaha mandiri. Namun, salah satu fokus utama UMKM adalah memaksimalkan keuntungan. Untuk mencapai tujuan ini, manajemen biasanya merumuskan rencana laba sebagai bagian dari strategi awal mereka dalam mengoperasikan bisnis. Rencana laba ini mencakup serangkaian langkah strategis yang dirancang untuk merealisasikan target laba yang telah ditetapkan. Meskipun laba dihasilkan dari selisih antara pendapatan yang dihasilkan dengan biaya yang dikeluarkan, namun penyusunan rencana laba sangat dipengaruhi oleh dua aspek utama yaitu proyeksi penjualan dan estimasi biaya. Untuk menyusun perencanaan laba yang

efektif, diperlukan alat analisis yang dikenal dengan analisis biaya-volume-laba atau *Cost-Volume-Profit Analysis*.

Analisis biaya-volume-laba atau *Cost-Volume-Profit* (CVP) menurut Horngen (2015: 89) adalah sebuah metode yang digunakan oleh manajer untuk memahami pola serta hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. CVP membantu menganalisis dampak perubahan pada jumlah penjualan, harga jual, biaya variabel per unit, dan biaya tetap terhadap keuntungan yang diperoleh. Analisis ini berperan penting dalam proses perencanaan keuntungan karena berfokus pada tiga elemen utama yang mempengaruhi laba, yaitu biaya, volume produksi atau penjualan, serta harga. Salah satu komponen utama dari analisis CVP adalah analisis titik impas (*break-even point analysis*), yang menurut Anderson et al. (2019), merupakan kondisi di mana pendapatan total sama dengan biaya total. Dengan kata lain, *break-even point* menggambarkan hubungan antara volume penjualan, biaya, dan tingkat keuntungan yang dapat diperoleh pada tingkat penjualan tertentu.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Ardianti (2020), perencanaan penjualan dapat digunakan sebagai alat untuk menetapkan target keuntungan yang ingin dicapai oleh perusahaan dengan terlebih dahulu menyusun rencana laba. Perencanaan laba mencakup sejumlah langkah yang dirancang secara sistematis untuk mencapai tingkat keuntungan yang diharapkan. Dalam proses tersebut, terdapat hubungan erat antara komponen biaya, volume penjualan, dan harga jual. Biaya berperan dalam menentukan harga jual yang diperlukan guna untuk mencapai target tujuan perusahaan maupun target.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Hidayat (2024) dengan hasil penelitian bahwa perhitungan analisis CVP pada UMKM Madu Asy-Syifa harus mampu melakukan penjualan produk madu sebanyak 570 unit dengan rincian penjualan 105 unit produk ukuran besar, 127 unit produk ukuran sedang, dan 338 unit produk kecil serta mampu melakukan penjualan dan memperoleh pendapatan sebesar Rp.65.850.000,- selama satu tahun agar mencapai kondisi *Break Even Point*, memperoleh 53,6% *Contribution Margin Ratio*, maksimum penurunan *Margin of safety* dalam rupiah sebesar Rp.245.425,.000,- dan *Degree of Operating Leverage* sebesar 1,27 kali dari *Net Income*.

Dan juga melihat dari penelitian yang dilakukan Ulfa. et al. (2023) dengan topik analisis *Cost Volume Profit* dalam mengoptimalkan laba pada UMKM cilox Tata Surya dengan permasalahan pada cilox Tata surya yang pendapatan perharinya tidak stabil karena dipengaruhi oleh banyak sedikitnya pembeli. Dengan hasil penelitiannya sebagai berikut perhitungan analisis *Cost Volume Profit* untuk hasil dari margin kontribusi sebesar Rp. 118.800.000,- dengan rasio margin kontribusi sebesar 36%.

Menurut Ardianti (2020), analisis *Cost-Volume-Profit* berperan penting dalam membantu manajemen merencanakan laba di masa depan. Analisis ini juga memberikan informasi penting, di antaranya:

1. Jumlah unit yang perlu dijual untuk mencapai titik impas.
2. Pengaruh pengurangan biaya tetap terhadap tingkat titik impas.
3. Pengaruh peningkatan harga terhadap tingkat keuntungan.

4. Volume penjualan dan kombinasi yang dapat dicapai dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia.

Analisis *Cost-Volume-Profit* mencakup elemen penting berupa analisis Break-Even Point, yang berguna untuk menentukan jumlah unit yang harus terjual agar mencapai titik impas dan mulai menghasilkan laba. Dien dan Cinanthya (2024) menekankan pentingnya melakukan analisis *Break-Even Point* untuk merencanakan penjualan, biaya produksi, serta keuntungan yang diharapkan, guna meminimalkan risiko kerugian. Analisis ini juga membantu mengetahui seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi agar perusahaan tetap berada pada posisi aman. Oleh karena itu, analisis *Break-Even Point* menjadi alat yang efektif dalam menyediakan informasi penting untuk perencanaan laba.

Maka dari itu alasan peneliti untuk melakukan penelitian pada UMKM buket Reza Lintacraft yang beralamatkan Jl. Stasiun barat, Singosari untuk melakukan analisis *Cost Volume Profit* untuk merencanakan laba dengan mengetahui titik impas atau *Break Even Point*. Karena permasalahan utama pada UMKM buket Reza Lintacraft yaitu kekurangan untuk menambah tenaga kerja dan analisis laba secara signifikan Berdasarkan beberapa penelitian teradulu serta analisis permasalahan pada UMKM buket Reza Lintacraft, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tugas akhir ini berjudul “**Analisis Cost Volume Profit untuk Mengukur dan Merencanakan Laba pada UMKM (studi kasus : kios buket Reza Lintacraft)**”

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian diatas, bahwa biaya kualitas dapat berpengaruh terhadap penentuan harga jual pada sebuah perusahaan, maka perumusan masalah pada penelitian tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

Bagaimana cara mengukur dan merencanakan laba yang diharapkan dengan analisis *Cost Volume Profit* pada UMKM kios buket Reza Lintacraft?

1.3 Tujuan dan Mnafaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Peneltian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dipaparkan diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian tugas akhir adalah sebagai berikut: Mengetahui serta menganalisa cara mengukur dan merencanakan laba yang diharapkan dengan analisis *Cost Volume Profit* pada UMKM kios buket Reza Lintacraft.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian yang akan dilakukan oleh penulis nantinya antara lain sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, sebagai informasi dan memperdalam wawasan yang dapat digunakan sebagai perbandingan dalam menganalisis dengan topik serupa atau berkaitan dengan perencanaan serta pengukuran laba pada UMKM dengan metode analisis *Cost Volume Profit*.
2. Bagi UMKM, sebagai masukan serta pertimbangan laporan keuangan yang dapat digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan pengukuran dan perencanaan laba.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berikut setelah peneliti telah melakukan penelitian serta perhitungan perencanaan dan pengukuran laba pada UMKM buket Rezalintacraft periode tahun 2024, maka terdapat kesimpulan yang dapat digunakan pada periode tahun yang akan datang:

1. Dari hasil perhitungan *Contribution Margin* terlihat bahwa ada 4 tipe buket yakni (buket bunga palsu, buket boneka, buket kupu-kupu dan buket hijab) yang menunjukkan hasilnya negative yakni sama dengan rugi namun hanya buket bunga palsu menghasilkan laba operasi sebesar Rp.196,800.00 buket boneka saja dengan yang tidak menghasilkan laba operasi atau rugi yakni sebesar Rp.935,200,00, sedangkan untuk buket kupu-kupu sebesar Rp. 658,000,000 dan untuk buket hijab sebesar Rp.1,056,500,00. Hal ini membuat 4 tipe buket tidak dapat dilakukan perhitungan indikator selanjutnya yakni *Break Even Point*, *Margin of Safety* dan *Operating Leverage*
2. Dari hasil perhitungan laba yang diharapkan oleh pemilik usaha yakni 10% dalam setahun dari hasil perhitungan laba yang diperoleh pada tahun periode 2024 maka perlu ditambahkan antara jumlah penjualan unit masa 2024 dengan perhitungan target laba yang telah duharapkan untuk, buket snack sebanyak 188 unit, buket uang sebanyak 42 unit, buket pita 80 unit, dan buket campuran sebanyak 200 unit.

5.2 Keterbatasan

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah peneliti hanya mengambil data pada periode tahun 2024 yang menjadikan perhitungan analisis *Cost Volume Profit* pada empat indikator yakni *Margin Contribution*, *Break Even Point*, *Margin of Safety* dan *Operating Leverage* sebagai pengukuran dan perencanaan laba pada UMKM yang dimaksud, sedangkan dengan menggunakan data banding perbedaan periode tahun akan menghasilkan perbandingan lebih signifikan seperti menggunakan perbandingan data periode tahun 2022, 2023 dan 2024 untuk menghasilkan pengukuran dan perencanaan laba jangka pendek dan jangka panjang, perbandingan ini dapat digunakan untuk mengevaluasi berbagai, perubahan biaya biaya yang dikeluarkan dan juga besaran penjualan pada periode tahun tahun tertentu. Namun karena pada usaha buket Rezalintacraft ini terlalu *kompleks* dari segi penjualan atau dengan kata lain bukan hanya menjual 1 tipe jenis buket melainkan lebih dari 2 tipe buket, maka seharusnya dapat digunakan metode perhitungan selain analisis *cost volume profit* untuk dapat melihat perkembangan laba secara signifikan dengan jangka waktu panjang maupun pendek.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disampaikan, peneliti menyarankan agar UMKM buket Rezalintacraft melakukan pengukuran dan perencanaan laba baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang dengan analisis lain selain analisis *cost volume profit*. Langkah ini bertujuan untuk membangun proyeksi laba yang bertahap dari tahun ke tahun. Oleh karena itu,

UMKM buket Rezalintacraft disarankan untuk menggunakan analisis lain karena hasil dari perhitungan dengan analisis masih kurang maksimal dikarenakan penjualan yang sangat lengkap dengan berbagai tipe macam buket, guna mencapai pengukuran dan perencanaan laba yang diharapkan penting untuk mempertimbangkan perhitungan dengan analisis lain. Selain itu, penting bagi UMKM ini untuk merencanakan penjualan dan biaya operasional secara lebih terperinci dan signifikan.



DAFTAR PUSTAKA

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

Anderson, D. R., Sweeney, D. J., & Williams, T. A. (2019). *An introduction to management science: quantitative approaches to decision making*. Cengage learning.

Anggraini, R. M., Karamoy, H., & Ilat, V. (2021). Perencanaan Laba Pada Hotel Gran Puri Manado Dengan Menggunakan Metode Analisis Cost-Volume-Profit. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(1).

Ardianti, R. (2020). Analisis *Cost Volume Profit* Dalam Upaya Merencanakan Laba PT. Mutiara Sawit Lestari.

Blocher, E. J., Stout, D. E., & Cokins, G. (2017). Manajemen biaya: Penekanan strategis. *Jakarta: Salemba Empat*.

Cahyanti, D. F., & Yuwono, C. (2024). ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA BAGI MANAJEMEN. *Jurnal Tanbih*, 1(2), 23-32.

Carter, W. K., & Usry, M. F. (2009). Akuntansi Biaya Edisi 14. *Jakarta: Salemba Empat*.

Charismawati, M., Bakhtiar, A., & Baroh, I. (2023). Analisis *Cost Volume Profit* pada Hasanudin Orchids Nursery & Laboratory. *AGROMIX*, 14(1), 77-82.

Dewi, C., Puspita, N., & Dzulkirom, A. R. (2017). *Analisis Cost Volume Profit sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Perencanaan Laba (Studi pada Pt. mitra Anugrah Gemilang, Ngoro-mojokerto)* (Doctoral dissertation, Brawijaya University).

Hansen, D. R. (2011). Akuntansi Manajerial Buku 1.

Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2013). Management accounting: buku 2. *Jakarta: Salemba Empat*.

Hidayat, R. (2024). Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai Metode Manajemen Laba pada UMKM Madu Asy-Syifa. *MAMEN: Jurnal Manajemen*, 3(2), 134-145

Horngren, C. T. C. T. (2014). Pengantar Akuntansi Manajemen.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). Cost accounting: a managerial emphasis.

Kuantitatif, P. P. (2015). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Alfabeta, Bandung.

Marchelin, M., & Pompeng, O. D. Y. (2024). ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA HOTEL INDRA TORAJA UTARA. *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran (JRPP)*, 7(4), 12263-12270.

Mowen, M., & Hansen, D. R. (2017). Cornerstones of cost management. *United State of America: Cengage Learning*.

Nisa, U. K., Mursalina, M., & Bastomi, M. (2023). Analisis Cost Volume Profit dalam Mengoptimalkan Laba pada UMKM Cilox Tata Surya. *Manajemen, Bisnis dan Ekonomi*, 1(2), 82-91.

Rahmadina, F., Taqiyah, U. D., Bintang, Y. M., & Rakhmawati, I. (2024). Penerapan Analisis Biaya, Volume, dan Laba Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan untuk mencapai Sasaran Laba: Penerapan Analisis Biaya, Volume, dan Laba Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan untuk mencapai Sasaran Laba. *Journal of Islamic Accounting Competency*, 4(1), 1-17.

Riza, N. F., Oktafani, A. N., & Rahman, R. A. (2022). Analisis Volume Laba Terhadap Perencanaan Laba UMKM Toko Panamart Harian. *Research in Accounting Journal (RAJ)*, 2(2), 210-218.

Sa'adah, L., & Azizah, I. A. (2023). ANALISIS CVP (COST VOLUME PROFIT) UNTUK PERENCANAAN LABA PADA CV. ZAM-ZAM COLLECTION KABUPATEN JOMBANG. *Jurnal Investasi*, 9(3), 169-177.

Samryn, L. M. (2013). Akuntansi Manajemen: Informasi biaya untuk mengendalikan aktivitas operasi dan investasi.

Sari, A. W., Juniawaty, R., & Juriah, S. (2023). Analisis Perhitungan Cost Volume Profit (CVP) sebagai Dasar Perencanaan Laba Banana Nugget Raffi.

Siregar, B., Suropto, B., Hapsoro, D., Lo, E. W., & Biyanto, F. (2013). Akuntansi manajemen. *Jakarta: Salemba Empat*, 68.

Sumarni, I. (2020). Optimalisasi laba menggunakan analisis Cost Volume Profit (pada UMKM gula habang taratau di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong). *PubBis: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Publik dan*

Administrasi Bisnis, 4(1), 73-81.

Sutrismi, S., & Mafaza, M. (2024). ANALISIS PERHITUNGAN *COST VOLUME PROFIT* (CVP) UNTUK PERENCANAAN LABA SEKTOR PERIKANAN (Study Kasus Pada Perikanan Kebon Gurami Desa Tanggung Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung). *JAT: Journal Of Accounting and Tax*, 3(1), 29-41.

Widi, R. K. (2010). Asas metodologi penelitian.

