

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani selama periode 2021–2024, maka dihasilkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Struktur biaya terbagi menjadi biaya tetap yang terdiri dari biaya tenaga kerja pengelola kumbung, sewa kumbung, sewa tempat produksi media tanam, mesin, peralatan, sewa dan listrik, sedangkan biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, biaya penunjang kemasan, dan biaya tenaga kerja produksi. Tingkat penjualan menunjukkan bahwa mengalami peningkatan terus-menerus selama periode penelitian mulai dari jamur tiram yang terjual 11.584 kg pada tahun 2021 hingga 14.003 pada tahun 2024. Kenaikan penjualan mulai dari Rp127.424.000 pada tahun 2021 hingga mencapai Rp182.039.000 pada tahun 2024. Selain itu, kenaikan harga jual dari Rp11.000 menjadi Rp13.000 per kg mampu mengoptimalkan pendapatan.
2. Hasil dari analisis *Cost Volume Profit* (CVP) menunjukkan nilai rasio margin kontribusi selama tahun 2021-2024 berada dari 59,6% hingga 62,0%, menunjukkan bahwa setiap penjualan menyumbang besar dalam menutupi biaya tetap dan menghasilkan keuntungan. *Break Even Point* (BEP) berada di antara 4.252–4.451 kg atau Rp46.779.362–Rp57.851.613 yang pada realisasinya usaha selalu melampaui titik impas nya dan mendapatkan keuntungan. Selain itu, *Margin of Safety* (MoS) mencapai 63,3%–68,2% menunjukkan bahwa pada Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani memiliki tingkat keselamatan yang tinggi terhadap penurunan penjualan.
3. Berdasarkan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai dasar perencanaan laba, usaha menginginkan peningkatan keuntungan sebesar 15% pada tahun 2025, maka bisnis perlu meraih penjualan sebesar 15.434 kg atau setara dengan Rp200.589.798 apabila dijual dengan harga yang sama Rp.13.000 per kilogram.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis menyarankan beberapa hal di antaranya:

1. Bagi Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani

Usaha diharapkan untuk tetap menjaga efisiensi pengelolaan biaya produksi, serta mempertimbangkan penetapan harga jual yang tepat dengan perhitungan yang terstruktur agar keuntungan bisa didapatkan secara optimal. Selain itu, usaha perlu meningkatkan volume penjualan secara bertahap untuk mencapai target laba yang telah direncanakan, dengan tetap memperhatikan kondisi pasar dan kemampuan produksi.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan indikator lain yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan, seperti analisis kelayakan usaha, analisis sensitivitas, maupun faktor eksternal seperti kondisi pasar dan persaingan. Selain itu, penelitian selanjutnya juga dapat menggunakan periode waktu yang lebih panjang atau membandingkan beberapa usaha sejenis agar diperoleh hasil yang lebih komprehensif dan dapat memperkuat penelitian terkait *Cost Volume Profit* (CVP).

C. Rekomendasi

1. Bagi Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani direkomendasikan untuk secara konsisten meningkatkan efisiensi pengelolaan biaya produksi, khususnya biaya variabel, guna mempertahankan dan meningkatkan *Contribution Margin*. Selain itu, usaha perlu menerapkan penetapan harga jual yang berbasis pada perhitungan biaya yang terstruktur serta mempertimbangkan kondisi pasar dan untuk mencapai target laba yang telah direncanakan usaha direkomendasikan untuk melakukan perencanaan peningkatan volume penjualan secara bertahap dengan

mempertimbangkan stabilitas permintaan pasar serta kapasitas produksi yang dimiliki.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, direkomendasikan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel atau indikator lain yang berpotensi mempengaruhi kinerja perusahaan, seperti analisis kelayakan usaha, analisis sensitivitas, serta faktor eksternal seperti kondisi pasar dan tingkat persaingan. Selain itu, penelitian selanjutnya juga disarankan untuk menggunakan periode pengamatan yang lebih panjang atau melakukan perbandingan antar usaha sejenis, sehingga dapat menghasilkan analisis yang lebih komprehensif serta memperkuat kajian terkait *Cost Volume Profit* (CVP).

