

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri. Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan peneliti dan pembahasan pada BAB IV, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Nilai margin kontribusi usaha sebesar Rp. 1.500 per porsi. Nilai margin kontribusi yang kecil ini yang membatasi kemampuan usaha untuk menghasilkan laba yang lebih banyak. Nilai rasio margin kontribusi sebesar 11,5%, artinya setiap Rp. 1 penjualan yang diperoleh usaha, hanya Rp. 0,115 yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan keuntungan. Nilai margin kontribusi yang rendah menunjukkan bahwa sebagian besar pendapatan penjualan digunakan untuk menutup biaya variabel, sehingga ruang untuk peningkatan laba usaha menjadi sempit. Hal ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan margin kontribusinya, usaha masih perlu meningkatkan volume penjualan atau penyesuaian pada harga jual.
2. Titik impas atau *Break Even Point* pada usaha UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri, berada pada penjualan sekitar 20 porsi per hari atau sebesar Rp. 256.000 per hari. Selain itu, penjualan aktual usaha mencapai rata-rata 50 porsi per hari. Hal ini menunjukkan bahwa usaha berada di atas titik impas dan telah mampu menutup seluruh biaya operasional dan menghasilkan laba. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa kondisi operasional usaha berada posisi yang relatif aman. Selain itu, hasil analisis tambahan menunjukkan bahwa perhitungan *Break Even Point* per produk memberikan gambaran yang lebih spesifik mengenai struktur biaya usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa menu mie ayam memiliki titik impas yang lebih rendah dibandingkan menu bakso, sehingga lebih cepat

menutup biaya operasional. Sebaliknya, menu bakso memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi karena biaya bahan baku yang lebih besar dan lebih sensitif terhadap fluktuasi harga.

3. Nilai *Margin of Safety* pada usaha sebesar 60%. Hal ini menunjukkan bahwa usaha UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri masih memiliki tingkat keamanan penjualan yang cukup tinggi sebelum mengalami kerugian. Artinya, usaha ini masih dapat bertahan meskipun terjadi penurunan penjualan hingga 60% dari kondisi penjualan pada saat ini. Hal ini memperlihatkan bahwa tingkat risiko usaha tergolong rendah.
4. Berdasarkan analisis perencanaan laba, untuk mencapai target laba sebesar Rp. 302.222,22 per hari, usaha perlu meningkatkan penjualan usahanya hingga sekitar 221,11 porsi per hari. Hasil ini menunjukkan bahwa meskipun usaha telah berada di atas titik impasnya, peningkatan pada volume penjualan masih diperlukan agar dapat meningkatkan laba secara lebih optimal. Nilai *Degree of Operating Leverage* (DOL) pada usaha sebesar 1,65. Hal ini berarti setiap peningkatan penjualan sebesar 1% akan meningkatkan laba sebesar 1,65%. Ini menunjukkan bahwa perubahan volume penjualan memberikan pengaruh yang cukup signifikan terhadap perubahan laba usaha pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri. Hasil simulasi target laba sebesar 50% menunjukkan bahwa harga jual saat ini masih relatif rendah dibandingkan dengan target laba yang diharapkan. Oleh karena itu, penyesuaian harga secara bertahap direkomendasikan sebagai strategi untuk mendukung keberlanjutan usaha dan meningkatkan kemampuan usaha dalam menghasilkan laba di masa mendatang.
5. Penelitian yang telah dilakukan pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri, menunjukkan bahwa indikator *Cost Volume Profit* seperti titik impas (*Break Even Point*), *Margin of Safety*, margin kontribusi, juga perhitungan target laba terbukti efektif digunakan sebagai alat perencanaan laba pada UMKM. Analisis ini mampu memberikan informasi penting mengenai batas penjualan minimum, tingkat keamanan usaha, dan

target penjualan yang harus dipenuhi untuk mencapai keuntungan tertentu. Oleh karena itu, analisis *Cost Volume Profit* dapat membantu pelaku usaha dalam melakukan perencanaan laba secara lebih logis dan terukur.

Secara keseluruhan, penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa penerapan analisis *Cost Volume Profit* sangat bermanfaat bagi pelaku usaha UMKM dalam memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba sehingga dapat digunakan sebagai alat dalam perencanaan laba usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Pemilik Usaha

Untuk para pemilik usaha disarankan untuk mulai melakukan pencatatan keuangan secara sederhana, seperti mencatat pemasukan, pengeluaran, dan belanja bahan baku setiap harinya. Pencatatan ini bertujuan untuk membantu pemilik usaha dalam mengetahui kondisi keuangan usaha secara lebih jelas serta mempermudah dalam melakukan perencanaan laba nantinya. Selain itu, pemilik usaha disarankan untuk mulai memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi agar kondisi keuangan usaha dapat diketahui secara lebih akurat.

Pemilik usaha juga dapat mempertimbangkan beberapa strategi untuk meningkatkan margin kontribusi, seperti meninjau kembali harga jual produk, mengendalikan biaya bahan baku, meningkatkan volume penjualan, serta menetapkan target penjualan yang lebih terukur. Dengan mempertimbangkan beberapa strategi tersebut, keuntungan usaha dapat meningkat secara lebih optimal.

Selain itu, berdasarkan hasil simulasi target laba sebesar 50%, pemilik usaha disarankan untuk mempertimbangkan penyesuaian harga jual secara bertahap sebagai bentuk antisipasi terhadap fluktuasi harga bahan baku. Penelitian ini merekomendasikan harga jual mie ayam sebesar Rp17.500 per porsi dan bakso sebesar Rp19.000 per porsi agar usaha

mampu mencapai target laba yang diharapkan dan menjaga keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Penyesuaian harga dapat dilakukan secara bertahap dengan tetap mempertimbangkan daya beli konsumen.

Pemilik usaha juga disarankan untuk melakukan evaluasi biaya bahan baku secara berkala karena menu bakso memiliki tingkat sensitivitas yang lebih tinggi terhadap perubahan harga bahan baku. Pengendalian biaya ini penting untuk menjaga stabilitas margin kontribusi usaha.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya, peneliti menyarankan:

- Menggunakan objek penelitian lebih dari satu agar dapat dilakukan perbandingan antar UMKM.
- Menambahkan analisis strategi peningkatan laba atau efisiensi terhadap biaya.
- Mengombinasikan pendekatan kualitatif dan kuantitatif agar hasil dari penelitian lebih komprehensif.
- Mengembangkan analisis sensitivitas terhadap perubahan harga bahan baku dan perubahan volume penjualan untuk memperoleh gambaran risiko usaha yang lebih lengkap.

3. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan terkait penerapan analisis *Cost Volume Profit* pada UMKM, khususnya usaha kuliner skala kecil yang belum memiliki pencatatan keuangan yang memadai. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan rujukan dalam pengembangan penelitian mengenai perencanaan laba berbasis data sederhana pada UMKM.