

**IMPROVING BUSINESS PROFITABILITY THROUGH PRODUCTION OPTIMIZATION
WITH CVP ANALYSIS**

**MENINGKATKAN PROFITABILITAS USAHA MELALUI OPTIMALISASI PRODUKSI
DENGAN ANALISIS CVP**

Mega Rahmi, Miftahusa'ada.W, Vegi Sabrina Hidayat, Rahmi Trinovila, Yosep Eka Putra

Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar

*megarahmi@uinmybatusangkar.ac.id, miftahusaadaw123@gmail.com,

vegisabrina@gmail.com, rahmytrnvl@gmail.com, yosepekaputra@akbpstie.ac.id

*Corresponding Author

ABSTRACT

Pak Dikal's tombstone manufacturing business is facing significant challenges in maintaining profitability, particularly due to fluctuating demand and production cost pressures. This research aims to improve the profitability of Pak Dikal's tombstone manufacturing business through a production optimization approach supported by Cost-Volume-Profit (CVP) analysis. By leveraging CVP analysis, the study examines the relationships between fixed costs, variable costs, production volume, and selling price to identify optimal strategies for increasing the company's profit. This research employs a qualitative method with a case study approach. Primary data are obtained through interviews with the owner and employees of usaha batu nisan Pak Dikal, while secondary data are gathered through documentation. Cost and production data from the company are collected as the basis for break-even analysis, contribution margin calculations, and sensitivity analysis to changes in prices and costs. The findings reveal that implementing production optimization strategies, such as reducing variable costs per unit and increasing production volume, can significantly enhance profitability. This study provides practical recommendations for small tombstone businesses to design more efficient production strategies and support long-term growth.

Keywords: Profitability; Cost-Volume-Profit (CVP), Production Optimization

ABSTRAK

Mempertahankan profitabilitas sangatlah sulit bagi perusahaan batu nisan Pak Dikal, terutama mengingat perubahan permintaan dan tekanan pada biaya produksi. Dengan bantuan analisis Cost-Volume-Profit (CVP) dan strategi optimalisasi produksi, penelitian ini berupaya mendongkrak profitabilitas perusahaan manufaktur batu nisan Pak Dikal. Untuk mengidentifikasi taktik terbaik untuk meningkatkan keuntungan bisnis, penelitian ini menggunakan CVP untuk menguji hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume produksi, dan harga jual. Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif berbasis kasus. Wawancara dengan pemilik dan pekerja batu nisan Pak Dikal memberikan data primer, dan dokumen menyediakan data sekunder. Bisnis menyediakan data biaya dan produksi sehingga ambang titik impas, margin kontribusi, dan sensitivitas perubahan dapat dianalisis. Berdasarkan temuan penelitian, teknik optimalisasi produksi termasuk meningkatkan volume produksi dan menurunkan biaya variabel per unit dapat meningkatkan profitabilitas secara signifikan. Studi ini menawarkan saran yang bermanfaat bagi bisnis batu nisan kecil yang ingin membuat rencana produksi yang lebih efektif yang mendorong ekspansi jangka panjang.

Kata Kunci: Profitabilitas; Cost-Volume-Profit (CVP), Optimisasi Produksi

1. PENDAHULUAN

Terdapat permasalahan serius pada perekonomian dan sistem keuangan Indonesia. Masyarakat Indonesia dapat mengatasi permasalahan ini dengan berbagai cara, salah satunya dengan memulai atau mengembangkan usaha yang dapat meningkatkan perekonomian negara. Bisnis dapat menentukan kombinasi faktor optimal yang mempengaruhi pencapaian laba dengan menganalisis biaya volume laba. Pelaku usaha masih mengalami kesulitan dalam

menyiapkan database dan melakukan perubahan pengaturan pada awal pembuatan laporan keuangan, meskipun terdapat banyak software penyusunan laporan keuangan yang terkini dan dapat diakses (Heryani et al., 2023). Alat analisis untuk mengolah data pengeluaran, volume, dan pendapatan disebut Cost Volume Profit. Oleh karena itu, status keuangan suatu perusahaan dapat digunakan untuk mengetahui kinerja sebenarnya (Al Fatah, Syarif, dan Firmansyah 2023). Cost Volume Profit, atau CVP, adalah teknik yang sangat membantu untuk pengambilan keputusan dan perencanaan. Mengingat tenaga kerja yang dibutuhkan, model yang diinginkan masyarakat lokal, dan peluang untuk meluncurkan produk ke pasar yang lebih besar, maka penggunaan strategi CVP dalam memberdayakan perusahaan seperti bisnis batu nisan Pak Dikal sangatlah relevan.

Selain itu, Peningkatan pendapatan dan kesempatan kerja hanyalah dua dari dampak sosial dan ekonomi utama yang mungkin ditimbulkan oleh pemberdayaan perusahaan berbasis CVP terhadap masyarakat. Untuk memahami bagaimana bisnis batu nisan Pak Dikal dapat dijalankan seefisien dan berkelanjutan, maka rencana ini perlu dipelajari. Untuk menetapkan tujuan penjualan dan mencapai target keuntungan yang telah ditentukan, maka tujuan dari penelitian ini adalah menghitung CVP (Cost Volume Profit) pada usaha batu nisan Pak Dikal sebagai alat untuk membantu dalam menghitung peningkatan laba.

Analisis cost volume profit (CVP) diperlukan untuk perencanaan laba yang efektif (Sutrismi dan Mafaza 2024). Manajemen menggunakan analisis CVP sebagai teknik untuk memahami bagaimana biaya, volume penjualan, dan laba saling berhubungan. Biaya, volume penjualan, dan laba merupakan variabel utama yang diperhitungkan dalam analisis ini. Keuntungan volume biaya, atau CVP, adalah alat yang hebat untuk pengambilan keputusan dan perencanaan. Cost-volume-profit sebenarnya merupakan instrumen paling strategis dan mudah beradaptasi yang dapat digunakan akuntan manajemen untuk membantu manajer membuat pilihan terbaik bagi bisnis, termasuk menentukan titik impas (BEP) (Triana, Vitriana, dan Suriyanti 2020).

Analisis CVP, adalah teknik yang sangat membantu untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, menurut Hansen dan Mowen (2009:4). Semua data keuangan perusahaan dimasukkan dalam analisis laba volume biaya (CVP) karena menyoroti hubungan antara biaya, jumlah penjualan, dan harga (Abror, Balqish, dan Bastomi 2023). Manajer mungkin lebih memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba. Saat memulai sebuah perusahaan untuk menghasilkan pendapatan jangka pendek, alat analisis ini sangat membantu. Menurut Rosianna, Winanda, dan Kurnia (2019), pendekatan ini menggunakan analisis berdasarkan fluktuasi pendapatan dan beban penjualan terhadap jumlah aktivitas.

Hubungan antara variasi harga jual dan variasi volume penjualan dapat diketahui dengan melakukan analisis CVP. Memahami biaya keseluruhan—yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel sangatlah penting. Oleh karena itu, volume penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat keuntungan tertentu dapat ditentukan oleh manajemen. Hal ini dimaksudkan agar analisis CVP, dengan sumber daya yang ada, akan membantu organisasi yang berorientasi pada keuntungan dan nirlaba. Untuk mengendalikan pengeluaran, organisasi harus memahami bagaimana berbagai elemen, seperti perubahan volume aktivitas, dapat berdampak pada biaya. Dengan sumber daya yang ada, analisis CVP diyakini akan membantu organisasi yang berorientasi profit dan non-profit. Untuk mengendalikan pengeluaran, organisasi harus memahami bagaimana berbagai elemen, seperti perubahan volume aktivitas, dapat berdampak pada biaya.

Di antara asumsi dasar analisis CVP adalah sebagai berikut: Semua biaya dapat dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Dalam rentang tertentu dari data yang dianalisis, biaya tetap tidak berubah. Aktivitas berada dalam kisaran volume tertentu yang dianalisis, dan biaya variabel bervariasi sebagai respons terhadap perubahan jumlah barang. Lima area berikut yang menjadi fokus analisis CVP, menurut Alfarisi dan Bastomi (2023): Bauran produk dalam

penjualan, volume produksi, biaya variabel per unit, dan total biaya tetap.

2. KAJIAN PUSTAKA

2.1. KLASIFIKASI BIAYA

Kategorisasi biaya adalah metode untuk memahami bagaimana biaya bertindak, yang berguna bagi manajemen karena sejumlah alasan. Misalnya, manajer dapat meramalkan keuntungan, penjualan, dan perubahan volume produksi dengan memahami bagaimana perilaku biaya. Biaya terbagi dalam dua jenis utama, menurut Rosianna dkk. (2019), khususnya ; Biaya produksi, yang meliputi biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan baku, dan biaya overhead pabrik, adalah biaya yang terkait dengan produksi barang dan penyediaan jasa. Biaya desain, pengembangan, pemasaran, distribusi, dukungan pelanggan, dan administrasi umum semuanya dianggap sebagai pengeluaran non-produksi. Biaya pemasaran dan biaya umum dan administrasi adalah dua kategori utama di mana biaya non-produksi sering dipisahkan.

2.2. PERILAKU BIAYA

Ungkapan “perilaku biaya” mengacu pada pergeseran biaya yang bertepatan dengan pergeseran jumlah produksi keseluruhan yang dihasilkan. Meskipun biaya-biaya tertentu relatif konstan dan tidak terpengaruh oleh modifikasi aktivitas operasional perusahaan saat ini, biaya-biaya lainnya mungkin terkena dampak langsung dari kelanjutan operasi bisnis (Martusa dan Putri 2010). Beberapa pengambilan keputusan organisasi memerlukan pemahaman tentang perilaku biaya. Menurut (Winarko & Astuti, 2018) dalam (Triana et al. 2020), manajer yang memahami perilaku biaya akan lebih mampu meramalkan apa yang akan terjadi pada pengeluaran dalam skenario yang berbeda.

2.3. BIAYA TETAP

Istilah “biaya tetap” dalam ilmu ekonomi mengacu pada pengeluaran atau biaya perusahaan yang tidak bergantung pada pergeseran volume produk atau jasa yang dihasilkan (Riau 2021a). Meskipun biaya per unit bervariasi berbanding terbalik dengan perubahan keluaran penggerak aktivitas, biaya tetap adalah pengeluaran yang kuantitasnya tetap dalam batas tertentu dan tidak terpengaruh oleh perubahan keluaran penggerak aktivitas (Cost et al. 2021). Oleh karena itu, biaya tetap adalah biaya yang harus ditanggung perusahaan terlepas dari operasinya. Efisiensi biaya dimaksudkan untuk dicapai dengan mengidentifikasi dan mengelola biaya produksi (Wahyudhi, Winarsunu, dan Sofa Amalia 2019).

2.4. BIAYA VARIABEL

Biaya variabel adalah biaya yang keseluruhan fluktuasinya sejalan dengan pergeseran aktivitas faktor produksi. Menurut Riau (2021b), biaya variabel adalah pengeluaran yang kuantitas keseluruhannya bervariasi berbanding lurus dengan variasi volume kegiatan; semakin tinggi volume kegiatan, semakin tinggi pula jumlah biaya variabel; sebaliknya, semakin rendah volume kegiatan, semakin besar pula biaya variabelnya. Menurut Badriah, Faridah, dan Nurwanda (2023), biaya variabel dapat bervariasi secara proporsional terhadap volume produk yang dihasilkan.

Pengeluaran bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, peralatan kecil, pengerjaan ulang, sebagian tenaga kerja tidak langsung, sebagian peralatan, dan unit yang rusak semuanya dianggap sebagai biaya variabel (Putri, Nurmansyah, dan Aznuryandi 2022).

2.5. PROFITABILITAS

Kapasitas suatu bisnis untuk menghasilkan keuntungan dikenal sebagai profitabilitas, dan rasio ini juga menunjukkan seberapa baik kinerja manajemennya. Keuntungan dari penjualan dan pendapatan investasi menunjukkan hal ini (Lestari dan Wulandari 2019). Profitabilitas diyakini dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Untuk menunjukkan keseluruhan

efektivitas dan kinerja manajemen, profitabilitas akan menampilkan kapasitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan pada tingkat operasional yang berbeda serta keseimbangan pendapatan (Assegaf, SE., MM. 2019).

2.6. OPTIMALISASI PRODUKSI

Agar operasi produksi dapat lebih efektif memenuhi permintaan pasar, perusahaan harus meningkatkan perencanaan produksinya. Menurut Sriwidadi dan Agustina (2013), perencanaan produksi adalah suatu strategi yang mengambil pilihan-pilihan sebaik mungkin dengan mempertimbangkan sumber daya yang dimiliki perusahaan guna memenuhi permintaan konsumen terhadap barang yang diproduksi. Tujuan strategis dari optimalisasi produksi adalah untuk meningkatkan produktivitas, profitabilitas, dan efisiensi proses manufaktur. Inti dari optimasi ini adalah memanfaatkan sumber daya yang tersedia (tenaga kerja, bahan baku, mesin, dan waktu) sebaik-baiknya untuk mencapai tujuan perusahaan seperti: Mengurangi pemborosan (waktu, bahan, atau energi); dan Meningkatkan kualitas produk untuk memenuhi permintaan dan kebutuhan konsumen. Dengan biaya serendah mungkin, memaksimalkan produksi.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan metodologi observasi dan wawancara digunakan dalam penelitian ini. Keadaan bisnis digambarkan secara faktual dengan menggunakan metodologi penelitian ini. Dua cara pengumpulan data yang sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah observasi dan wawancara. Mengumpulkan informasi yang relevan tentang perusahaan batu nisan Pak Dikal dan mengkategorikan biaya operasionalnya adalah teknik analisis data yang digunakan. Margin kontribusi, BEP (Break Event Point), dan profitabilitas kemudian dihitung sebagai bagian dari studi CVP (cost volume point). Praktek mencari dan mengumpulkan data secara metodis dari catatan lapangan, wawancara, dan dokumentasi dikenal sebagai teknik analisis data. Dengan mengklasifikasikan data, mengkarakterisasinya ke dalam unit-unit, mensintesisnya, menyusunnya menjadi pola, memutuskan apa yang penting dan akan diselidiki, serta menarik kesimpulan yang sederhana untuk dipahami oleh Anda dan orang lain.

Manajer dapat menggunakan margin kontribusi sebagai ukuran untuk menilai tingkat keuntungan produksi. Keuntungan yang diperoleh meningkat seiring dengan tercapainya margin kontribusi. Manajemen menggunakan margin kontribusi sebagai metrik internal untuk mengukur dan mengambil pilihan, terutama dalam perencanaan laba perusahaan (Periode 2017). Selisih antara harga jual dan biaya variabel per unit dikenal sebagai margin kontribusi perencanaan per unit.

$$MK = \text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}$$

Titik dimana total pendapatan dan total biaya sama dan keuntungan nihil disebut titik impas (BEP). Hal ini dapat terjadi jika aktivitas perusahaan mencakup biaya tetap dan volume penjualannya hanya cukup untuk membayar biaya tetap maupun biaya variabel (Risda et al., 2024). Metode ini, yang juga dikenal sebagai analisis titik impas, menentukan tingkat pendapatan yang dapat menutupi biaya. Pendekatan ini membantu memperkirakan keuntungan atau kerugian yang akan dialami perusahaan berdasarkan apakah penjualannya melampaui titik impas atau tidak (Plan dan For 2024). Manajer dapat lebih memahami berapa unit yang harus terjual untuk membayar seluruh biaya dengan menggunakan BEP (Break Event Point).

4. HASIL ANALISA DAN PEMBAHASAN

Perusahaan batu nisan milik Pak Dikal bergerak di bidang industri manufaktur. Batu nisan panjang, kepala batu nisan, dan batu nisan adalah hasil akhirnya. Toko Pak Dikal akan menjual barang-barang batu nisan yang sudah jadi. Sejak tahun 2012, perusahaan pembuatan batu nisan Pak Dikal telah beroperasi selama 12 tahun. Pak Dikal bisa membuat empat batu nisan dalam seminggu. Ada empat lokasi perusahaan batu nisan Pak Dikal. Model batu nisan yang berbeda diproduksi oleh masing-masing dari empat cabang. Dengan menggunakan empat gerobak pasir dan satu karung semen, prosedur pembuatan batu nisan selesai dalam sehari. Saat diminta, para pekerja membuat model batu nisan.

Ketika pesanan dilakukan, karyawan akan memproduksi jumlah yang ditentukan. Hal ini bertujuan untuk menjamin bahwa modal yang dipasok tidak menetap dan terus bergerak. Empat batu nisan dapat dibuat dari produk jadi batu nisan tersebut. Pak Dikal adalah manajer utama perusahaan batu nisan. Mitra dan karyawan tetap membantu menjalankan perusahaan selain manajemen utama. Penjualan di perusahaan batu nisan Pak Dikal banyak yang fluktuatif. Meski demikian, omzet penjualan yang dicapai selama pandemi COVID-19 merupakan omset tertinggi sejak perusahaan berdiri. Keluarga terdampak Corona telah memesan batu nisan kepada Pak Dikal akibat meninggalnya beberapa klien atau konsumennya. Batu nisan tersebut dipajang di pinggir jalan sebagai bagian dari strategi penjualan produk batu nisan. Manajemen laba dan perencanaan laba belum pernah digunakan oleh perusahaan batu nisan Pak Dikal. Temuan wawancara menunjukkan bahwa perusahaan ini tidak pernah merencanakan sasaran labanya dengan menggunakan analisis Cost Volume Profit. Alhasil, laba bulanan yang diperoleh perusahaan ini di bawah ideal. Selain itu, perusahaan ini hanya menggunakan data pemasukan dan pengeluaran serta belum membuat laporan keuangan secara umum. Berdasarkan informasi yang dikumpulkan dari wawancara dengan salah satu manajer utama dan pemilik bisnis, penulis jurnal ini akan melakukan perhitungan analisis Cost Volume Profit untuk membantu perusahaan batu nisan Pak Dikal dalam menentukan pendapatan.

Antara bulan Januari dan April, 336 pesanan dengan total Rp 756.000.000 dilakukan oleh Bisnis Batu Nisan Pak Dikal. Rp 356.000.000 diambil dari keuntungan penjualan dan dimasukkan kembali ke modal. Sebanyak Rp 356.000.000 dihasilkan dari penjualan. Menurut Pak Dikal, hanya 16 dari 336 yang merupakan batu nisan; yang lainnya berfungsi sebagai pameran penjualan. Lebih banyak batu nisan yang dibuat selama proses konstruksi daripada yang dibutuhkan untuk dijadikan pajangan untuk penjualan mendatang. Nisan yang paling besar harganya belinya Rp 1.600.000, kepalanya saja harganya Rp 500.000, dan nisan yang diberi hiasan nama harganya Rp 150.000. Rata-rata empat batu nisan terjual setiap hari: dua batu nisan besar, satu batu nisan hanya kepala, dan satu batu nisan kayu. Namun, Pak Dikal tidak mengetahui laba kotor bulanan yang dihasilkan selama periode Januari – April karena ia masih belum mengetahui omzet penjualan bulanan. Dalam hal ini penulis akan memperkirakan perhitungan penjualan dan pendapatan pada periode waktu tertentu dengan melakukan studi perhitungan Cost Volume Profit. pendapatan dan penjualan bulanan sepanjang periode reguler.

Jenis penjualan	Unit terjual	Harga jual	Total
Batu nisan	28	Rp 1.600.000	Rp. 44.800.000
Kepala batu nisan	28	Rp. 500.000	Rp. 14.000.000
Batu nisan nama	84	Rp. 150.000	Rp. 12.600.000
Jumlah	140		Rp.71.400.000

Seringkali ada beberapa langkah yang terlibat dalam proses manufaktur sebelum produk akhir diproduksi. Fase-fase ini meliputi pembayaran dan persetujuan desain, pengisian dan pemotongan, penandaan dan pelapisan pasir, pengukiran, pembersihan, pengiriman, dan penempatan pesanan. Yang perlu dilakukan hanyalah mengirimkan produk jadi ke klien. Tergantung pada cuaca, langkah ini sering kali memakan waktu satu atau dua hari.

A. Biaya variabel produk batu nisan

Keterangan	Jumlah/unit	Jumlah/bulan
Semen 80kg @Rp 2.125,00	Rp. 170.000,00	Rp. 4.760.000
Pasir 50kg @2.000	Rp. 100.000,00	Rp. 2.800.000
Besi 2 batang @ Rp 25.000	Rp. 50.000,00	Rp. 1.400.000
Keramik 4 kotak @Rp 75.000	Rp. 300.000,00	Rp. 8.400.000
Bumbon 1 kotak @Rp. 270.000	Rp. 270.000,00	Rp. 7.560.000
Jumlah	Rp 890.000,00	Rp. 24.920.000

B. Biaya variabel produk kepala batu nisan

Keterangan	Jumlah/unit	Jumlah/bulan
Semen 5 kg @Rp 2.125	Rp. .10.625	Rp. 297.500.000
Pasir 10 kg @2.000	Rp. 20.000	Rp. 560.000
Besi 1 batang @ Rp 25.000	Rp. 25.000	Rp. 700.000
Bumbon1 kotak @Rp. 270.000	Rp. 270.000	Rp. 7.560.000
Jumlah	Rp 325.625	Rp. 9.117.500

C. Biaya variabel produk batu nisan nama

Keterangan	Jumlah/unit	Jumlah/bulan
Semen 3kg @Rp 2.125	Rp. 6.375	Rp. 178.500
Pasir 6kg @2.000	Rp. 12.000,00	Rp. 336.000
Besi 1 batang @ Rp 25.000	Rp. 25.000,00	Rp. 700.000
Keramik 1/2 kotak @Rp 75.000	Rp. 37.500,00	Rp. 2.100.000
Jumlah	Rp 80.875,00	Rp. 10.604.500

D. Biaya tetap

Nama nisan	Jumlah/unit	Jumlah/bulan
Biaya tenaga kerja batu nisan 4 orang @120.000	Rp. 480.000	Rp 13.440.000
Biaya tenaga kerja kepala batu nisan @30.000 4 orang	Rp. 120.000	Rp 3.360.000
Biaya tenaga kerja batu nisan nama @5.000 4 orang	Rp. 20.000	Rp 1.680.000
Jumlah	Rp. 620.000	Rp. 18.480.000

Laporan Laba Rugi Normal

	Produk 1	Produk 2	Produk 3	Total
Penjualan	Rp. 44.800.000	Rp. 14.000.000	Rp. 12.600.000	Rp. 71.400.000
Biaya Variabel	(Rp. 24.920.000)	(Rp. 9.117.500)	(Rp. 10.604.500)	(Rp. 44.642.000)
Margin Kontribusi	Rp. 19.880.000	Rp. 4.882.500	Rp. 1.995.500	Rp. 26.758.000
Biaya Tetap	(Rp. 13.440.000)	(Rp. 3.360.000)	(Rp. 1.680.000)	(Rp. 17.920.000)

Margin Segmen	Rp. 6.440.000	Rp. 1.522.500	Rp. 315.500	Rp. 8.278.000
Biaya Tetap Umum	–	–	–	0
Laba				Rp. 8.278.000

Keterangan				Jumlah
Unit yang terjual	28 unit	28 unit	84 unit	
Bauran	1	1	3	
Mc/ unit	Rp. 710.000	Rp. 174.375	Rp. 69.125	
Mc paket	Rp. 710.000	Rp. 174.375	Rp. 138.250	Rp. 1.022.625

Titik Impas : Biaya Tetap/ Mc paket
: Rp 620.000/ 1.022.625 = 0,61

BEP Batu Nisan: $0,61 \times 1 = 0,61$

BEP Batu Nisan Nama: $0,61 \times 3 = 1,83$

BEP Kepala Batu Nisan: $0,61 \times 1 = 0,61$

Titik Impas

	Produk 1	Produk 2	Produk 3	Total
Penjualan	Rp. .27.328.000	Rp. 8.540.000	Rp. 7.686.000	Rp. 43.554.000
Biaya Variabel	(Rp.15.201.200)	(Rp. 5.561.675)	(Rp. 6.468.745)	(Rp. 790.865)
Margin Kontribusi	Rp. 12.126.800	Rp. 2.978.325	Rp. 1.217.255	Rp. 16.322.380
Biaya Tetap	(Rp. 2.688.000)	(Rp. 672.000)	(Rp. 336.000)	(Rp. 3.696.000)
Margin Segmen	Rp. 9.438.800	Rp. 2.306.325	Rp. 881.255	Rp. 12.626.380
Biaya Tetap Umum	–	–	–	0
Laba				Rp. 12.626.380

Harga jual/unit – biaya variabel/unit

Berdasarkan data di atas dapat diketahui perhitungan analisis Cost Volume Profit batu nisan Pak Dikal untuk tahun 2023:

Analisis Break Even Point (BEP)

BEP: Fixed cost/unit contribution margin

: Biaya tetap/(harga jual per unit – biaya variabel per unit) Rp. 18.480.000/(Rp 1.600.000 – Rp 890.000,00)
= 2,60 /unit

Analisis margin kontribusi

Margin kontribusi= total pendapatan – total biaya variabel
= Rp. 71.400.000– Rp. 44.642.000
=Rp. 26.758.000

Berdasarkan hasil perhitungan analisis Margin of Safety memberikan informasi bahwa maksimum volume penjualan yang direncanakan boleh mengalami penurunan dengan maksimum Rp 34.250.000,- agar usaha tidak mengalami kerugian.

Analisis rasio margin kontribusi

$$\begin{aligned}\text{Rasio margin kontribusi} &= \text{margin kontribusi/pendapatan} \\ &= \text{Rp. 26.758.000/ Rp. 71.400.000} \\ &= 0,37\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP} &= \text{Total biaya tetap / rasio kontribusi} \\ &= \text{Rp 18.480.000/ 0.37} \\ &= \text{Rp 49.945.945,94}\end{aligned}$$

Besarnya titik impas dengan semua pendapatan maka usaha batu nisan Pak Dikal adalah sebesar Rp 49.945.945,94 hal ini berarti usaha batu nisan Pak Dikal memiliki keuntungan sebesar nilai.

5. KESIMPULAN

Agar suatu perusahaan dapat memperkirakan, merencanakan, dan mengatur keuntungan yang ingin dicapai, analisis Cost Volume Profit (CVP) sangatlah penting. Hasil perhitungan CVP akan digunakan sebagai strategi pengendalian pendapatan perusahaan. Selama ini perusahaan batu nisan Pak Dikal belum pernah melakukan perhitungan analisis CVP sehingga belum dapat mengoptimalkan laba. Saat ini perusahaan batu nisan Pak Dikal hanya mencatat pendapatan dan pengeluarannya.

Agar suatu perusahaan dapat memperkirakan, merencanakan, dan mengatur keuntungan yang ingin dicapai, analisis Cost Volume Profit (CVP) sangatlah penting. Hasil perhitungan CVP akan digunakan sebagai strategi pengendalian pendapatan perusahaan. Selama ini perusahaan batu nisan Pak Dikal belum pernah melakukan perhitungan analisis CVP sehingga belum dapat mengoptimalkan laba. Saat ini perusahaan batu nisan Pak Dikal hanya mencatat pendapatan dan pengeluarannya.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Abror, Mohammad, Alya Tamara Balqish, and Mohamad Bastomi. 2023. "Dan KewirAusahaan) Analisis Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Pernyusunan Laba Pada UMKM Kecap Manis 747 MEKANISDA (Manajemen , EKonomi , Akuntansi , BisNIS Digital Dan KewirAusahaan)." 1(2):60–66.
- Alfarisi, M., and Mohamad Bastomi. 2023. "Perencanaan Laba UMKM Cilok Pak Dji Merjosari Melalui Analisis Cost Volume Profit (CVP)." BisNIS Digital Dan KewirAusahaan 1(2):67–72.
- Assegaf, SE., MM., Arief Rachmawan. 2019. "Pengaruh Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Terhadap Profitabilitas Pada Pt. Pecel Lele Lela Internasional, Cabang 17, Tanjung Barat, Jakarta Selatan." Jurnal Ekonomi Dan Industri 20(1):1–5. doi: 10.35137/jei.v20i1.237.
- Badriah, Elis, Eva Faridah, and Purnamasari Asep Nurwanda. 2023. "Pengaruh Biaya Variabel Terhadap Margin Kontribusi The Effect of Variable Costs on Contribution Margins." 377–84. doi: 10.31949/maro.v6i2.7387. Biaya, Analisis, Tetap Studi, Kasus Pada, Toko Pinochio, and D. I. Duri. 2021. "Research In Accounting Journal." 1(2):283–90.
- Al Fatah, Adam, Agus Syarif, and Firmansyah. 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.
- Heryani, Novelia, Sri Adella Fitri, Nasfizar Guspendri, Mega Rahmi, and Nita Fitria. 2023. "Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Laura Pulau Harapan Berdasarkan SAK EMKM Dengan Bantuan Microsoft Excel." Kacaneegara Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat 6(3):321–30. doi: 10.28989/kacaneegara.v6i3.1646.
- Lestari, Kurnia Cahya, and S. Oky Wulandari. 2019. "Pengaruh Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba." Jurnal Akademi Akuntansi 2(1). doi: 10.22219/jaa.v2i1.7878.
- Martusa, Riki, and Diva Amalia Putri. 2010. "Penerapan Cost Volume Profit Analysis Sebagai

- Alat Bantu Dalam Perencanaan Penjualan Atas Target Laba Yang Ditetapkan (Studi Kasus Pada Toko Mei Pastry)." *Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi* (3):1–19.
- Periode, Kauman Magetan. 2017. "Analisis Hubungan Margin Kontribusi Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Industri Gamelan Margo Laras Kauman Magetan Periode 2014-2016." (September):179–93.
- Putri, Dwika Lodia, Nurmansyah Nurmansyah, and Aznuryandi Aznuryandi. 2022. "Metode Pemisahan Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Dalam Perhitungan Break Even Point Pada PT. Rotte Ragam Rasa." *Jurnal Akuntansi Kompetif*, Online ISSN:2622-5379 5(1):95–101.
- Rencana, Penyusunan, and Laba Untuk. 2024. "Corresponden Author." 2(2):1437–52.
- Riau, Universitas Muhammadiyah. 2021a. "Analysis Of Cost Behavior Against Fixed Costs Analisis Perilaku Biaya Terhadap Biaya Tetap." 1(2):247–53.
- Riau, Universitas Muhammadiyah. 2021b. "Calculating The Implementation Of Variable Costs With The Scattergraph Method Menghitung Implementasi Biaya Variable Dengan Metode Scattergraph." 1(2):298–305.
- Risda, Risda, Dwi Natsya, Ega Aqil Al Hafizh, and Joni Hendra K. 2024. "Analisis Perhitungan BEP (Break-Even Point) Dan Margin Of Safety Dalam Penentuan Harga Jual." *HEMAT: Journal of Humanities Education Management Accounting and Transportation* 1(2):711–18. doi: 10.57235/hemat.v1i2.2818.
- Rosianna, Cantika, Yola Winanda, and Windy Rezki Kurnia. 2019. "Analysis Of Costs, Volume And Profits Towards Planned Income On Keripik Ibu Smes Analisis Cost Volume Profit Terhadap Perencanaan Laba Umkm Keripik Ibu." *Research In Accounting Journal* 1(2):291–97.
- Sriwidadi, Teguh, and Erni Agustina. 2013. "Analisis Optimalisasi Produksi Dengan Linear Programming Melalui Metode Simpleks." *Binus Business Review* 4(2):725–41. doi: 10.21512/bbr.v4i2.1386.
- Sutrismi, Sri, and Muttaqin Mafaza. 2024. "Analisis Perhitungan Cost Volume Profit (Cvp) Untuk Perencanaan Laba Sektor Perikanan (Study Kasus Pada Perikanan Kebon Gurami Desa Tanggung Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung)." 03(01):29–41.
- Triana, Dian Hafiza, Nidya Vitriana, and Linda Hetri Suriyanti. 2020. "Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif Atau Semu ?" *Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal* 1(2).
- Wahyudhi, Qudsi Iftikar, Tulus Winarsunu, and Sofa Amalia. 2019. "3 1,2,3." 07(01):52–64.