



Indonesian Journal of Economics,
Management and Accounting

Indonesian Journal of Economics, Management, and Accounting

Vol. 2, No. 7, Agustus 2025
Hal 2179-2193

E-ISSN : 3032-0550
P-ISSN : 3032-1891

Site : <https://jurnal.intekom.id/index.php/ijema>

Penerapan Perencanaan Laba Jangka Pendek Dengan Metode CVP(Cost Volume Profit) Pada UD Mom Miyuki Manado

Argaputri A. Sirait¹, Herman Karamoy², Victorina Z. Tirayoh³
^{1,2,3} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Manado, Indonesia

Article Info

Article history:

Received July 25, 2025
Revised July 31, 2025
Accepted Juli 31, 2025

Kata Kunci:

Titik Impas,
Batas Keamanan,
Margin Kontribusi,
Titik Penutupan Usaha,
Tingkat Operasional

Keywords:

Break even point,
Margin of safety,
Contribution Margin,
Shut down point,
Degree of operating leverage

ABSTRAK

Argaputri Adriana Sirait, 2025, Penerapan Perencanaan Laba Jangka Pendek Dengan Metode CVP(Cost Volume Profit) Pada UD Mom Miyuki Manado, (Dibawah Bimbingan Herman Karamoy dan Victorina Z. Tirayoh) Laba jangka pendek adalah pendapatan yang diterima perusahaan dalam suatu ukuran kinerja selama waktu tertentu. Komponen laba jangka pendek terdiri dari Break even point, Margin of safety, Contribution Margin, Shut down point dan Degree of operating leverage. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui analisis laba jangka pendek pada UD Mom Miyuki Manado. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan jenis data kualitatif dan data kuantitatif. Sumber data yang di digunakan yaitu data primer dengan pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Break even point pada UD Mom Miyuki berada diatas titik impas atau mencapai keuntungan, Margin of safety menunjukkan bahwa UD Mom Miyuki Manado tidak menderita rugi dan jumlah penjualannya sebanding dengan penjualan yang diharapkan. Contribution margin dapat menutupi biaya tetap dan memperoleh keuntungan, Shut down point menunjukkan bahwa UD Mom Miyuki Manado berada diatas Shut down point sehingga perusahaan masih layak di lanjutkan dan Degree of operating leverage menunjukkan bahwa jika perusahaan mengalami peningkatan penjualan 1% maka perusahaan memperoleh laba tahun 2023 sebesar 1,12% dan tahun 2024 sebesar 1,15%.

ABSTRACT

Argaputri Adriana Sirait, 2025, Application of Short-Term Profit Planning Using the CVP (Cost Volume Profit) Method at UD Mom Miyuki Manado, (Under the Guidance of Herman Karamoy and Victorina Z. Tirayoh) Short-term profit is the income a company receives in a performance measure during a certain time. Short-term profit components consist of Break even point, Margin of safety, Contribution margin, Shutdown point and Degree of operating leverage. The aim of this research is to determine short-term profit analysis at UD Mom Miyuki Manado. This type of research uses descriptive qualitative methods with qualitative data and quantitative data. The data sources used are primary and secondary data with interview and documentation data collection. The results of this research show that the Break even point shows that UD Mom Miyuki is above the Break even point or achieves a profit, the Margin of safety shows that UD Mom Miyuki does not suffer losses and the amount of sales is comparable to expected sales. Contribution margin can cover fixed costs and make a profit. Shut down point shows that UD Mom Miyuki is above Shut down point so the company is still worth continuing and Degree of Operating leverage shows that if the company experiences a 1% increase in sales then the

company to make a profit in 2023 is equal to 1,12% and 2024 is equal to 1,15%

This is an open access article under the [CC BY](#) license.



Corresponding Author:

Argaputri Adriana Sirait
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi
Manado, Indonesia
Email: argaputri549@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Pada saat ini Indonesia sedang menghadapi era globalisasi yang di mana semakin ketat persaingan usaha dan semakin berkembangnya sistem perekonomian. Semua industri ataupun perusahaan berlomba-lomba untuk meningkatkan mutu produksinya baik bersifat barang ataupun jasa. Tujuan pada umumnya yaitu untuk mendapatkan keuntungan karena laba berperan sebagai tolak ukur dan mengukur keberhasilan usaha dalam mencapai keuntungan yang diinginkan atau tidak. Setiap pelaku usaha perlu memiliki strategi dalam menghasilkan produk berkualitas agar mampu bersaing dan meraih keuntungan.

Laba adalah selisih pendapatan atas beban yang berkaitan dengan kegiatan usaha. Sebelum mengambil keputusan supaya perusahaan tidak menderita rugi, manajemen harus memperhatikan besarnya pendapatan di peroleh serta besarnya biaya yang di keluarkan. Ada tiga faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya produksi, harga jual pada suatu produk dan volume penjualan. Dengan tiga faktor tersebut saling mempengaruhi antara satu dengan yang lain karena berperan penting guna mencapai kesuksesan suatu usaha.

Perusahaan dapat memperkirakan potensi keuntungan dengan menganalisis keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan laba, yang nantinya membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat. Mengingat setiap perusahaan bertujuan untuk mencapai keuntungan dalam operasionalnya, analisis biaya-volume-laba menjadi salah satu landasan penting bagi manajemen dalam membuat keputusan jangka pendek. Analisis ini, yang dikenal sebagai *cost volume profit (CVP)*, merupakan metode yang mengintegrasikan unsur biaya, volume, dan keuntungan. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat menentukan strategi penjualan dan perencanaan laba secara lebih efektif [4].

Yanto [10] mengemukakan bahwa analisis dengan menggunakan *Cost Volume Profit* merupakan salah satu cara dalam mengkaitkan antara laba, biaya, dan volume yang terdapat di perusahaan. Hal terpenting yang harus diketahui dalam menganalisis biaya volume laba adalah alat bantu dalam melakukan analisis untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang berdampak pada laba yang terus mengalami perubahan akan diprioritaskan terhadap berubahnya ukuran volume penjualan serta biaya tetap dan variabel, serta pembauran dalam penjualan produknya. Analisis biaya volume laba bermanfaat karena akan membantu manajemen dalam membuat keputusan dalam kegiatan perusahaannya, sehingga manajemen mampu mengidentifikasi pengaruhnya dari pengambilan keputusan tersebut terkait tingkat harga produk, volume penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk kegiatan operasional perusahaan yang akan menghasilkan suatu perkiraan laba yang terstruktur untuk tahun berikutnya.

Menurut Waty [9], analisis biaya-volume-laba (*Cost Volume Profit Analysis*) merupakan salah satu alat analisis paling umum yang digunakan oleh manajemen dalam menjalankan tugasnya. Kelebihan dari analisis ini adalah kemampuannya untuk menunjukkan hubungan antara perubahan

biaya—baik biaya tetap maupun biaya variabel—dengan volume penjualan dan harga, yang secara langsung dapat memengaruhi tingkat laba perusahaan.

Sementara itu, Kholmi [6] mendefinisikan analisis biaya-volume-laba sebagai suatu metode yang digunakan untuk menganalisis keterkaitan antara struktur biaya dan volume penjualan terhadap pencapaian laba, sehingga dapat mendukung manajemen dalam merencanakan laba jangka pendek. Perencanaan laba bagi perusahaan bertujuan untuk memperkirakan besarnya keuntungan yang ingin dicapai di periode mendatang. Laba jangka pendek ini merujuk pada pendapatan yang diperoleh dari aktivitas operasional perusahaan sebagai tolok ukur kinerja dalam periode tertentu. Perencanaan tersebut biasanya dilakukan oleh manajemen saat menyusun anggaran, dan mencakup lima komponen utama: *Break Even Point*, *Margin of Safety*, *Contribution Margin*, *Shut Down Point*, serta *Degree of Operating Leverage*.

Margin of Safety (MOS) adalah selisih antara unit yang terjual atau pendapatan yang diperoleh dengan volume penjualan pada titik impas (Waty, et al. [9]). Semakin besar nilai MOS suatu perusahaan, maka semakin aman posisi keuangannya. *Contribution Margin* adalah sisa dari pendapatan penjualan setelah dikurangi biaya variabel (Waty, et al. [9]). Sementara itu, *Shut Down Point* menggambarkan kondisi di mana perusahaan menentukan nilai minimum penjualan yang, jika tidak tercapai, membuat kelanjutan operasional menjadi tidak layak (Fadlilah [3]). *Degree of Operating Leverage* mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba melalui pemanfaatan biaya tetap (Fadlilah [3]).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Belmo dan Neno [1], pada bulan-bulan tertentu, jumlah unit tahu yang terjual di Pabrik Tahu Pink Jaya tidak mencapai titik laba. Oleh karena itu, perlu diterapkan kebijakan penyesuaian harga sebagai strategi dalam perencanaan laba. Dari kebijakan tersebut diperoleh beberapa hasil, yaitu: (a) jumlah unit pada titik impas adalah 21.185 papan; (b) nilai penjualan pada titik impas sebesar Rp794.448.433,-; dan; (c) jumlah unit yang harus terjual untuk mencapai target laba adalah 17.980 papan dengan nilai penjualan sebesar Rp674.250.000,-.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Ita Rakhmawati dan Firda Musfirotun Nikmah [5], perencanaan laba jangka pendek dapat diterapkan melalui metode analisis biaya-volume-laba (BVL). Dengan pendekatan ini, perusahaan dapat menghitung volume penjualan, tingkat produksi, dan laba yang mungkin diperoleh untuk menentukan laba yang ditargetkan. Agar target laba dapat tercapai, perusahaan dalam penelitian tersebut harus melakukan penjualan sebanyak 423 unit. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan yang dianalisis berada dalam kondisi aman, yang ditunjukkan oleh nilai margin of safety sebesar Rp24.272.379.000,- atau sekitar 66,22%.

Sementara itu, menurut penelitian Neneng Dahtiah [7], perusahaan sangat membutuhkan perencanaan penjualan yang tepat untuk meraih target laba. Salah satu pendekatan yang dapat diterapkan adalah analisis biaya-volume-laba (BVL), yang dinilai mampu mempermudah perencanaan penjualan demi pencapaian laba yang diinginkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Konveksi Nolyco perlu menjual sebanyak 30.105 unit dalam satu tahun dengan estimasi pendapatan sebesar Rp1.774.965.184,- agar target laba dapat tercapai.

Dian Hafiza Triana dan rekan-rekan [2] juga menekankan pentingnya penerapan analisis BVL sebagai bagian dari manajemen yang efektif dan efisien. Berdasarkan hasil penelitian pada tahun 2019, perusahaan yang dianalisis mencatatkan penjualan sebesar Rp6.249.638.300,- dengan jumlah unit terjual sebanyak 3.125. Untuk mencapai target laba pada tahun berikutnya, perusahaan perlu meningkatkan penjualan susu kedelai sebesar 2.536 unit dengan proyeksi laba sebesar 35%.

Suci Ayu Aina Mustainah [8] dalam penelitiannya menggunakan pendekatan analisis BVL untuk mengevaluasi apakah biaya yang dikeluarkan sudah sesuai dengan laba yang diharapkan. Penelitian terhadap SPBU selama periode 2016–2018 menunjukkan bahwa perusahaan telah berhasil mencapai laba maksimum, sehingga perencanaan laba yang diterapkan dapat dijadikan acuan untuk proyeksi laba di tahun-tahun berikutnya.

Adapun research gap yang ditemukan dari berbagai studi sebelumnya adalah minimnya penelitian yang secara spesifik mengamati penerapan analisis biaya-volume-laba dalam upaya mencapai target keuntungan, khususnya dalam sektor industri makanan dan minuman (F&B) pada skala UMKM, seperti UD Mom Miyuki Manado. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk memberikan kontribusi dalam bentuk analisis terhadap *Break Even Point*, *Margin of Safety*, *Contribution Margin*, *Shut Down Point*, serta *Degree of Operating Leverage*.

UD Mom Miyuki adalah sebuah usaha rumahan (home industry) yang berdiri sejak tahun 2016 dan bergerak dalam sektor UMKM di bidang makanan dan minuman (F&B), dengan produk utama berupa keripik pisang. Produk ini berbeda dari keripik pisang pada umumnya karena menggunakan pisang goroho, jenis pisang khas dari Sulawesi Utara yang memiliki cita rasa lebih lezat ketika dijadikan keripik. Keunikan produk ini tidak hanya terletak pada bahan bakunya, tetapi juga pada proses produksinya yang mengusung inovasi. Jika keripik pada umumnya hanya digoreng, maka keripik pisang goroho Mom Miyuki melalui proses tambahan yaitu pengovenan setelah digoreng. Metode ini diterapkan untuk memastikan bumbu meresap dengan baik, menghasilkan rasa yang lebih nikmat, daya tahan produk lebih lama, serta mengurangi kadar minyak hingga setengah dari proses penggorengan biasa. Selain itu, UD Mom Miyuki juga tidak memakai bumbu instan, melainkan meracik bumbunya sendiri demi menjaga keaslian rasa. Tersedia berbagai varian rasa seperti original, susu keju, sambal roa, gula merah, coklat, dan balado.

Namun demikian, hingga kini UD Mom Miyuki Manado belum menerapkan metode perencanaan laba dalam operasional bisnisnya. Sistem yang digunakan masih tergolong tradisional, sebagaimana dijelaskan oleh Carter (2009), bahwa sistem perhitungan tradisional menggunakan ukuran berbasis volume atau unit produksi sebagai dasar alokasi biaya overhead. Pendekatan ini dinilai kurang tepat karena tidak memperhitungkan penyusutan peralatan dan tidak membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, yang pada akhirnya menyebabkan pemilik usaha, Ibu Rey Maya, belum memiliki pemahaman yang memadai tentang total biaya yang sebenarnya diperlukan untuk mendukung proses pengambilan keputusan bisnis. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk mengusulkan penggunaan metode analisis Cost-Volume-Profit (CVP) dalam perencanaan laba UD Mom Miyuki Manado untuk periode usaha selanjutnya.

Tabel 2. Penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan dan laba pada UD Mom Miyuki Manado Tahun 2023 dan Tahun 2024

Tahun	Penjualan	Biaya-biaya	Laba
2023	Rp483.360.000	Rp268.552.834	Rp214.807.166
2024	Rp600.240.000	Rp302.453.078	Rp297.786.922

Sumber : Data olahan tahun 2025

Pada tabel 1.1 tahun 2023 dan tahun 2024 penjualan yang di peroleh mengalami kenaikan sebesar Rp116.880.000, agar dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan serta laba yang diharapkan dapat tercapai, maka perusahaan harus tetap menjaga kualitas produk dan kepercayaan customer . Pada UD Mom Miyuki Manado belum pernah melakukan analisis *cost volume profit* yang di dalamnya terkait *Break even point*, *Margin of safety*, *Contribution margin*, *Shut down point*, *Degree of Operating leverage* dalam merencanakan suatu laba pada UD Mom Miyuki.

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Penerapan Perencanaan Laba Jangka Pendek dengan Metode CVP(*Cost Volume Profit*) pada UD Mom Miyuki Manado”. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu pemilik usaha dalam membuat

perencanaan laba yang lebih tepat, serta memberikan kontribusi positif bagi perkembangan UMKM di Kota Manado.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Berdasarkan pendapat Sugiyono (2022), pendekatan kualitatif deskriptif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada pandangan postpositivisme, yang digunakan untuk menelaah kondisi objek secara alamiah, di mana peneliti berperan sebagai instrumen utama. Pendekatan ini dipilih karena peneliti bertujuan untuk menggambarkan dan memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai objek yang diteliti. Dalam hal ini, peneliti melakukan wawancara langsung dengan pemilik UD Mom Miyuki Manado guna memperoleh informasi mengenai pencatatan transaksi keuangan, serta mengumpulkan berbagai data dan informasi yang relevan dengan fokus penelitian, yaitu laba jangka pendek. Selanjutnya, data primer yang diperoleh dari objek penelitian akan dianalisis menggunakan metode cost-volume-profit.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Laporan Laba Rugi UD Mom Miyuki Manado

Berikut adalah laporan laba rugi pada UD Mom Miyuki Manado pada tahun 2023 dan tahun 2024.

Tabel 2. Laporan laba rugi tahun 2023 dan tahun 2024

Jenis Biaya	2023	2024
Penjualan	Rp.483.360.000	Rp.600.240.000
Biaya-biaya Usaha		
Biaya Bahan Baku	Rp 58.950.390	Rp 88.950.890
Biaya kemasan		Rp 27.368.188
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 26.268.432	
Biaya listrik		
Biaya gas		Rp109.200.000
Biaya penyusutan peralatan dan mesin	Rp109.200.000	
Biaya sewa gedung		Rp 11.400.000
Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp 10.248.012	Rp 19.344.000
Biaya promosi	Rp 18.656.000	
Biaya lain-lain		
Total Biaya-biaya Usaha		Rp 2.600.000
	Rp 2.600.000	Rp 630.000
	Rp 630.000	
		Rp 31.200.000
	Rp 31.200.000	Rp 6.000.000
	Rp 6.000.000	Rp 5.760.000
		Rp302.453.078
	Rp 4.800.000	

	Rp268.552.834	
Laba/Rugi Usaha	Rp214.807.166	Rp297.786.922

Sumber : UD Mom Miyuki Manado

Pada tabel 2 menunjukkan laporan laba/rugi UD Mom Miyuki Manado bahwa total keseluruhan penjualan tahun 2023 Rp483.360.000, total biaya-biaya usaha tahun 2023 sebesar Rp268.552.834 dan laba tahun 2023 sebesar Rp214.807.166. Dan total keseluruhan penjualan tahun 2024 Rp600.240.000, total biaya-biaya usaha tahun 2024 sebesar Rp302.453.078 dan laba tahun 2024 sebesar Rp297.786.922.

3.2 Klasifikasi Biaya

Berikut adalah biaya yang terjadi pada UD Mom Miyuki Manado tahun 2023 dan tahun 2024.

Tabel 3. Klasifikasi biaya pada UD Mom Miyuki Manado Tahun 2023 dan Tahun 2024

Jenis Biaya	2023	2024	Klasifikasi Biaya
Biaya bahan baku	Rp 58.950.390	Rp 88.950.890	Biaya Variabel
Biaya kemasan	Rp 26.268.432	Rp 27.368.188	Biaya Variabel
Biaya tenaga kerja langsung	Rp109.200.000	Rp109.200.000	Biaya Variabel
Biaya listrik	Rp 10.248.012	Rp 11.400.000	Biaya Variabel
Biaya gas	Rp 18.656.000	Rp 19.344.000	Biaya Variabel
Biaya penyusutan Peralatan dan mesin	Rp 2.600.000	Rp 2.600.000	Biaya Tetap
Biaya sewa gedung	Rp 630.000	Rp 630.000	Biaya Tetap
Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp 31.200.000	Rp 31.200.000	Biaya Tetap
Biaya promosi	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Biaya Tetap
Biaya lain-lain	Rp 4.800.000	Rp 5.760.000	Biaya Tetap
Total	Rp268.552.834	Rp302.453.078	

Sumber: UD Mom Miyuki Manado

Pada tabel 3 menunjukkan bahwa total keseluruhan biaya tetap dan biaya variabel tahun 2023 dan tahun 2024 pada UD Mom Miyuki yaitu tahun 2023 Rp239.440.834 dan tahun 2024 Rp279.055.078.

3.2.1 Biaya Tetap

Berikut biaya tetap tahun 2023 dan tahun 2024 pada UD Mom Miyuki yaitu sebagai berikut :

Tabel 4. Biaya Tetap UD Mom Miyuki Manado Tahun 2023

Jenis biaya	Jumlah
Biaya penyusutan peralatan dan mesin	Rp 2.600.000
Biaya sewa gedung	Rp 630.000
Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp31.200.000
Biaya promosi	Rp 6.000.000
Biaya lain-lain	Rp 4.800.000
Total	Rp45.230.000

Sumber: UD Mom Miyuki Manado

Pada tabel 4.3 menunjukkan bahwa biaya tetap tahun 2023 pada UD Mom Miyuki Manado adalah Rp45.230.000.

Tabel 5. Biaya Tetap UD Mom Miyuki Manado tahun 2024

Jenis biaya	Jumlah
Biaya penyusutan peralatan dan mesin	Rp 2.600.000
Biaya sewa gedung	Rp 630.000
Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp31.200.000
Biaya promosi	Rp 6.000.000
Biaya lain-lain	Rp 5.760.000
Total	Rp46.190.000

Sumber : UD Mom Miyuki Manado

Pada tabel 4.4. menunjukkan bahwa biaya tetap tahun 2024 pada UD Mom Miyuki Manado adalah Rp46.190.000.

3.2.2 Biaya Variabel

Berikut biaya variabel tahun 2023 dan tahun 2024 pada UD Mom Miyuki Manado yaitu sebagai berikut:

Tabel 6. Biaya Variabel UD Mom Miyuki Manado Tahun 2023

Jenis biaya	Jumlah
Biaya Bahan baku	Rp58.950.390
Biaya kemasan	Rp26.268.432
Biaya tenaga kerja langsung	Rp109.200.000
Biaya listrik	Rp10.248.012
Biaya gas	Rp18.656.000
Total	Rp223.322.834

Sumber : UD Mom Miyuki Manado

Pada tabel 4.5 menunjukkan bahwa biaya variabel tahun 2023 pada UD Mom Miyuki Manado adalah Rp223.322.834.

Tabel 7. Biaya Variabel UD Mom Miyuki Manado Tahun 2024

Jenis biaya	Jumlah
Biaya Bahan baku	Rp88.950.890
Biaya kemasan	Rp27.368.188
Biaya tenaga kerja langsung	Rp109.200.000
Biaya listrik	Rp11.400.000
Biaya gas	Rp19.344.000
Total	Rp256.263.078

Sumber: UD Mom Miyuki Manado

Pada tabel 7 menunjukkan bahwa biaya variabel tahun 2023 pada UD Mom Miyuki Manado adalah Rp256.263.078.

3.3 Pembahasan

Selama ini UD Mom Miyuki belum menghitung laba jangka pendek, oleh karena itu akan dihitung analisis *Break even point* (Titik impas), *Margin of safety* (Batas keamanan), *Contribution Margin* (Margin kontribusi), *Shut down point* (Titik penutupan usaha), *Degree of operating leverage* (Tingkat Leverage operasi).

3.3.1 Perhitungan *Break even point* (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan suatu analisis yang menggambarkan kondisi di mana perusahaan berada dalam posisi tidak mengalami kerugian maupun memperoleh keuntungan. Untuk menghitung nilai *Break Even Point* pada UD Mom Miyuki Manado, digunakan rumus sebagai berikut:

1. Perhitungan *Break even point* tahun 2023

$$\begin{aligned}
 \text{Break event point (Rupiah)} &= \frac{\text{Fixed cost (FC)}}{1 - \frac{\text{Variabel Cost}}{P}} \\
 &= \frac{\text{Rp45.230.000}}{1 - \frac{\text{Rp223.322.834}}{\text{Rp483.360.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp45.230.000}}{1 - 0,462021} \\
 &= \frac{\text{Rp45.230.000}}{0,53} \\
 &= \mathbf{\text{Rp85.339.622}}
 \end{aligned}$$

2. Perhitungan *Break even point* tahun 2024

$$\begin{aligned}
 \text{Break even point (Rupiah)} &= \frac{\text{Fixed cost (FC)}}{1 - \frac{\text{Variabel Cost}}{P}} \\
 &= \frac{\text{Rp46.190.000}}{1 - \frac{\text{Rp256.263.078}}{\text{Rp600.240.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp46.190.000}}{1 - 0,426934} \\
 &= \frac{\text{Rp46.190.000}}{0,57} \\
 &= \mathbf{\text{Rp81.035.087}}
 \end{aligned}$$

Tabel 9. Perhitungan *Break even point* UD Mom Miyuki Manado

Keterangan	Tahun 2023	Tahun 2024
<i>Break even point</i> (Rupiah)	Rp85.339.622	Rp81.035.087

Sumber : Data olahan tahun 2025

Pada Tabel 9 perhitungan menggunakan *Break even point* tahun 2023 sebesar Rp85.339.622 yang artinya bahwa tahun 2023 UD Mom Miyuki dalam keadaan untung atau mampu menutupi seluruh biaya dan mencapai titik impas.

Pada perhitungan tahun 2024 diketahui bahwa *Break even point* rupiah sebesar Rp81.035.087 yang artinya bahwa tahun 2024 UD Mom Miyuki dalam keadaan untung atau mampu menutupi seluruh biaya dan mencapai titik impas.

3.3.2 Perhitungan *Margin Of Safety* (MOS)

Margin of Safety (MOS) adalah selisih antara jumlah unit yang terjual atau pendapatan yang diperoleh dengan volume pada titik impas (*Break Even Point*). Jika penurunan penjualan masih berada di bawah nilai *Margin of Safety*, maka perusahaan dianggap berada dalam kondisi aman. Namun, apabila *Margin of Safety* mendekati nol, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan berisiko mengalami kerugian. Untuk mengetahui besar nilai *Margin of Safety* pada UD Mom Miyuki, digunakan rumus sebagai berikut:

1. Perhitungan *Margin of safety* tahun 2023

$$\begin{aligned}
 \text{Margin of safety} &= \text{Total penjualan} - \text{penjualan BEP} \\
 \text{Margin of safety} &= \text{Rp}483.360.000 \\
 &\quad \text{Rp } 85.339.622 \\
 &= \mathbf{\text{Rp}398.020.378}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Margin of safety ratio} &= \frac{\text{Margin of safety}}{\text{Total penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}398.020.000}{\text{Rp}483.360.000} \times 100\% \\
 &= \mathbf{0,8234 \text{ atau } 82,34\%}
 \end{aligned}$$

2. Perhitungan *Margin of safety* tahun 2024

$$\begin{aligned}
 \text{Margin of safety} &= \text{Total penjualan} - \text{penjualan BEP} \\
 \text{Margin of safety} &= \text{Rp}600.240.000 \\
 &\quad \text{Rp } 81.035.087 \\
 &= \mathbf{\text{Rp}519.204.913}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Margin of safety ratio} &= \frac{\text{Margin of safety}}{\text{Total penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}519.204.913}{\text{Rp}600.240.000} \times 100\% \\
 &= \mathbf{0,8649\% \text{ atau } 86,49\%}
 \end{aligned}$$

Tabel 10. Perhitungan *Margin of safety* UD Mom Miyuki Manado

Keterangan	Tahun 2023	Tahun 2024
<i>Margin of safety</i>	Rp398.020.378	Rp519.204.913

<i>Margin of safety ratio</i>	82,34%	86,49%
-------------------------------	--------	--------

Sumber : Data olahan tahun 2025

Pada tabel 4.8 perhitungan menggunakan metode *Margin of safety* diketahui bahwa tingkat batas keamanan (MOS) tahun 2023 pada UD Mom Miyuki Manado sebesar Rp. 398.020.378 atau 82,34% hal ini menunjukkan bahwa UD Mom Miyuki Manado tidak menderita rugi dan menunjukkan bahwa pada jumlah penjualan sebanding dengan penjualan yang di harapkan.

Pada perhitungan tahun 2024 diketahui bahwa tingkat batas (MOS) sebesar Rp Rp519.204.913 atau 86,49% hal ini menunjukkan bahwa UD Mom Miyuki Manado tidak menderita rugi dan menunjukkan bahwa pada jumlah penjualan sebanding dengan penjualan yang di harapkan.

3.3.3 Perhitungan *Contribution margin* (Margin kontribusi)

Margin kontribusi merupakan selisih antara pendapatan penjualan dan biaya variabel dari suatu produk. Margin ini berfungsi untuk mengetahui besarnya pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk, yang kemudian digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan keuntungan. Untuk menghitung besarnya margin kontribusi pada UD Mom Miyuki, digunakan rumus sebagai berikut:

1. Perhitungan margin kontribusi pada tahun 2023

$$\begin{aligned}
 \text{Margin kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel} \\
 &= \text{Rp}483.360.000 \\
 &\quad \underline{\text{Rp}223.322.834} \\
 &= \mathbf{\text{Rp}260.037.166} \\
 \text{Rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}260.037.166}{\text{Rp}483.360.000} \times 100\% \\
 &= \mathbf{0,5379 \text{ atau } 53,79\%}
 \end{aligned}$$

Tabel 11. *Contribution Margin* UD Mom Miyuki Manado tahun 2023

Keterangan	2023
Penjualan	Rp483.360.000
Biaya Variabel	(Rp223.322.834)
<i>Contribution Margin</i>	Rp260.037.166
Biaya Tetap	Rp45.230.000
Laba Operasi	Rp214.807.166
Ratio Margin Kontribusi	53,79%

Sumber : Data olahan tahun 2025

Pada Tabel 4.9 perhitungan margin kontribusi tahun 2023 UD Mom Miyuki Manado sebesar Rp260.037.166. Adapun biaya-biaya yang di dikeluarkan seperti biaya tetap sebesar Rp45.230.000, biaya

variabel sebesar Rp223.322.834. Oleh karena itu UD Mom Miyuki memperoleh hasil keuntungan dari hasil penjualan yaitu sebesar Rp214.807.166, kemudian untuk rasio margin kontribusi senilai 53,79%.

2. Perhitungan margin kontribusi tahun 2024

$$\begin{aligned}
 \text{Margin kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel} \\
 &= \text{Rp}600.240.000 \\
 &\quad \underline{\text{Rp}256.263.078} \\
 &= \mathbf{\text{Rp}343.976.922} \\
 \text{Rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}343.976.922}{\text{Rp}600.240.000} \times 100\% \\
 &= \mathbf{0,5730 \text{ atau } 57,30\%}
 \end{aligned}$$

Tabel 12. *Contribution Margin* UD Mom Miyuki Manado tahun 2024

Keterangan	2023
Penjualan	Rp600.240.000
Biaya Variabel	Rp256.263.078
<i>Contribution Margin</i>	Rp343.976.922
Biaya Tetap	Rp46.190.000
Laba Operasi	Rp297.786.922
Ratio Margin Kontribusi	57,30%

Sumber : Data olahan tahun 2025

Pada Tabel 4.10 diketahui bahwa margin kontribusi tahun 2024 UD Mom Miyuki sebesar Rp343.976.922. Adapun biaya-biaya yang di keluarkan seperti biaya tetap sebesar Rp46.190.000, biaya variabel sebesar Rp256.263.078. Oleh karena itu UD Mom Miyuki memperoleh hasilkeuntungan dari hasil penjualan yaitu sebesar Rp297.786.922 kemudian untuk ratio margin kontribusi senilai 57,30%.

3.3.4 Perhitungan *Shut down point* (Titik penutupan usaha)

Shut Down Point (Titik penutupan usaha) adalah kondisi di mana perusahaan menghitung nilai penjualan minimum yang diperlukan agar operasional masih layak untuk dilanjutkan. Dengan kata lain, secara ekonomi, suatu usaha dianggap tidak layak diteruskan apabila pendapatan dari penjualan tidak mampu menutupi biaya tunai yang harus dibayarkan. Untuk mengetahui berapa besar nilai Shut Down Point pada UD Mom Miyuki, digunakan rumus sebagai berikut:

Perhitungan Shut down point tahun 2023

$$\begin{aligned}
 \text{Shut down point} &= \frac{\text{Fixed cost}}{\text{Contribution margin ratio}} \\
 &= \frac{\text{Rp}45.230.000}{53,79\%} \\
 &= \mathbf{\text{Rp}84.086.216}
 \end{aligned}$$

1. Perhitungan Shut down point tahun 2024

$$\begin{aligned} \text{Shut down point} &= \frac{\text{Fixed cost}}{\text{Contribution margin ratio}} \\ &= \frac{\text{Rp}46.190.000}{57,30\%} \\ &= \mathbf{\text{Rp}80.610.820} \end{aligned}$$

Tabel 13. Perhitungan *Shut down poin* UD Mom Miyuki Manado

Keterangan	Tahun 2023	Tahun 2024
<i>Shut down point</i>	Rp84.086.216	Rp80.610.820

Sumber : Data olahan tahun 2025

Pada tabel 4.11 perhitungan menggunakan metode *shut down point* di ketahui bahwa tahun 2023 pada UD Mom Miyuki Manado sebesar Rp84.086.216 dan tahun 2024 sebesar Rp80.610.820, hal ini menunjukkan bahwa pada tahun 2023 dan tahun 2024 jumlah penjualan yang di hasilkan UD Mom Miyuki Manado berada diatas *Shut down point* sehingga perusahaan masih layak dilanjutkan.

3.3.5 Penjumlahan Degree of operating leverage (DOL)

Degree of Operating Leverage (DOL) adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana penggunaan biaya tetap dapat memperbesar perubahan laba operasional ketika terjadi perubahan pada tingkat penjualan. Dengan kata lain, *DOL* mencerminkan sensitivitas laba terhadap fluktuasi dalam volume penjualan. Untuk menghitung nilai *DOL* pada UD Mom Miyuki, digunakan rumus sebagai berikut:

1. Perhitungan *Degree of operating leverage* tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{Degree of operating leverage} &= \frac{\text{Total margin kontribusi}}{\text{Laba Operasi}} \\ &= \frac{\text{Rp}260.037.166}{\text{Rp}214.807.166} \\ &= \mathbf{1,12\%} \end{aligned}$$

2. Perhitungan *Degree of operating leverage* tahun 2024

$$\begin{aligned} \text{Degree of operating leverage} &= \frac{\text{Total margin kontribusi}}{\text{Laba Operasi}} \\ &= \frac{\text{Rp}343.976.922}{\text{Rp}297.786.922} \\ &= \mathbf{1,15\%} \end{aligned}$$

Tabel 14. Perhitungan *Degree of operating leverage* UD Mom Miyuki Manado

Keterangan	Tahun 2023	Tahun 2024
<i>Degree of operating leverage</i>	1,12%	1,15%

Sumber : Data olahan tahun 2025

Pada tahun 2023, Degree of Operating Leverage (DOL) tercatat sebesar 1,12, yang menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat leverage operasi, semakin besar pula pengaruh perubahan aktivitas penjualan terhadap laba operasional. Dengan nilai DOL 1,12 di UD Mom Miyuki Manado, dapat diartikan bahwa setiap kenaikan penjualan sebesar 1% akan menghasilkan peningkatan laba sebesar 1,12%.

Sementara itu, pada tahun 2024, nilai DOL meningkat menjadi 1,15, yang juga mengindikasikan bahwa perubahan kecil dalam volume penjualan dapat memberikan dampak yang lebih besar terhadap laba. Artinya, jika terjadi kenaikan penjualan sebesar 1%, maka laba yang diperoleh perusahaan diperkirakan akan meningkat sebesar 1,15%.

3.3.6 Perencanaan laba/Target laba

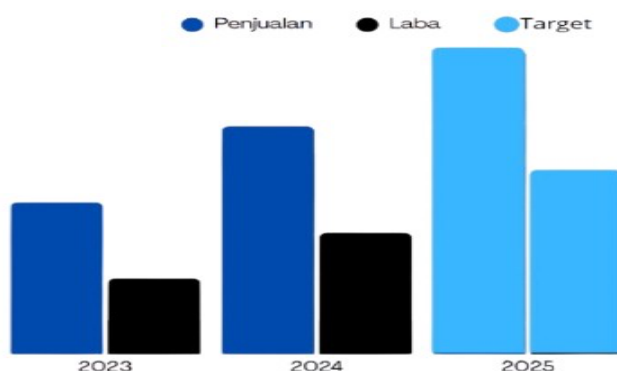
Analisis perencanaan laba digunakan untuk menentukan target penjualan dan laba yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan. Pada tahun 2023, UD Mom Miyuki menargetkan peningkatan laba sebesar 25% dibandingkan tahun sebelumnya. Untuk mencapai pertumbuhan laba sesuai harapan tersebut, maka langkah-langkah berikut perlu dilakukan:

$$\begin{aligned} \text{Laba (2024)} &= \text{Rp}297.784.922 \\ \text{Laba yang diharapkan (2025)} &= \text{Laba tahun sebelumnya} + (\text{Laba yang diharapkan} \times \text{laba tahun sebelumnya}) \\ &= \text{Rp}297.786.922 = (25\% \times \text{Rp}297.786.922) \\ &= \text{Rp}297.786.922 + \text{Rp}74.446.730 \\ &= \mathbf{\text{Rp}372.233.652} \end{aligned}$$

Hal ini menunjukkan bahwa laba yang di harapkan pada tahun 2025 adalah sebesar Rp372.233.652, agar dapat mengetahui volume penjualan dan mencapai target laba yang di harapkan pada UD Mom Miyuki maka :

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan (Rupiah)} &= \frac{\text{Fixed cost} + \text{Target Laba}}{\text{Contribution margin ratio}} \\ &= \frac{\text{Rp}46.190.000 + \text{Rp}372.233.652}{57,30\%} \\ &= \frac{\text{Rp}418.423.652}{57,30\%} \\ &= \mathbf{\text{Rp}730.233.249} \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas di ketahui bahwa UD Mom Miyuki harus mencapai penjualan sebesar Rp730.233.249 agar memperoleh target laba yang di harapkan.



Gambar 1. Perencanaan Laba/Target UD Mom Miyuki Manado 2025

Sumber : Data olahan tahun 2025

Tabel 15. Data Laba Penjualan UD Mom Miyuki Manado Tahun 2023 dan Tahun 2024

Keterangan	Jumlah
Laba tahun 2023	Rp214.807.166
Laba tahun 2024	Rp297.786.922.
Selisih Laba	Rp82.979.756
Rasio Peningkatan	0,3864
Persentase peningkatan	38,64%

Sumber : Data olahan tahun 2025

Pada tahun 2023 Laba penjualan UD Mom Miyuki Manado sebesar Rp214.807.166 dan pada tahun 2024 Laba penjualan UD Mom Miyuki sebesar Rp297.786.922. Adapun selisih laba tahun 2023 dan tahun 2024 sebesar Rp82.979.756. Oleh karena itu UD Mom Miyuki memiliki rasio peningkatan sebesar 0,3864 kemudian untuk persentase peningkatan senilai 38,64%.

Dengan adanya peningkatan laba sebesar 38,64% dari tahun 2023 ke tahun 2024, perusahaan dapat mempertimbangkan untuk menetapkan target laba yang lebih ambisius untuk tahun 2025. UD Mom Miyuki Manado ingin menetapkan target pertumbuhan laba yang lebih konservatif, mereka menargetkan peningkatan sekitar 25% dari laba tahun 2024.

3.4 Implikasi Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan pada UD Mom Miyuki Manado, adapun implikasi penelitian yaitu sebagai berikut :

1. Implikasi Teoritis

Penelitian ini memperkuat bahwa analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dapat digunakan sebagai alat bantu dalam perencanaan laba jangka pendek, khususnya pada UMKM di bidang *Food and Beverage*. Lima komponen CVP (BEP, MOS, *Contribution Margin*, *Shut Down Point*, dan DOL) terbukti mampu memberikan gambaran jelas mengenai kondisi laba dan titik aman perusahaan. Hal ini memberikan kontribusi pada pengembangan literatur di bidang akuntansi manajemen, khususnya pada topik perencanaan laba jangka pendek berbasis analisis biaya-volume-laba.

2. Implikasi Praktis bagi UD Mom Miyuki

Penelitian ini memberikan alat analisis strategis bagi UD Mom Miyuki Manado dalam; Menentukan titik impas (BEP) sebagai dasar pengambilan keputusan produksi dan penjualan. Mengukur tingkat keamanan usaha (MOS), sehingga dapat mengetahui batas minimum penjualan sebelum menderita kerugian. Mengetahui kontribusi laba dari setiap unit produk yang dijual, melalui analisis margin kontribusi. Menilai kelayakan usaha melalui analisis titik penutupan (*shut down point*). Mengukur sensitivitas laba terhadap perubahan penjualan, dengan menggunakan *degree of operating leverage* (DOL). Dengan demikian, CVP dapat dijadikan sebagai alat bantu dalam merancang target laba dan menyusun strategi penjualan secara lebih tepat dan terukur.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan, Break Even Point (BEP) untuk tahun 2023 tercatat sebesar Rp85.339.622, sementara pada tahun 2024 mengalami penurunan menjadi Rp81.035.087. Hal ini menunjukkan bahwa UD Mom Miyuki berada dalam kondisi yang menguntungkan atau setidaknya mampu menutupi seluruh biaya operasional hingga mencapai titik impas. Adapun hasil analisis Margin of Safety (MOS) pada tahun 2023 adalah Rp398.020.378 dengan rasio margin kontribusi sebesar 82,34%, dan meningkat pada tahun 2024 menjadi Rp519.204.913 dengan rasio 86,49%. Ini menandakan bahwa perusahaan tidak mengalami kerugian dan nilai penjualan aktual masih berada dalam batas aman sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

Perhitungan Contribution Margin menunjukkan bahwa pada tahun 2023 nilai margin kontribusi adalah Rp260.037.166 dengan rasio 53,79%, dan naik menjadi Rp343.976.922 dengan rasio 55,30% di tahun 2024.

Sementara itu, nilai Shut Down Point pada tahun 2023 adalah Rp84.086.261 dan turun menjadi Rp80.610.820 pada tahun 2024. Artinya, penjualan yang dihasilkan oleh UD Mom Miyuki Manado berada di atas batas minimum kelayakan usaha, sehingga operasional bisnis dinilai masih layak untuk dilanjutkan. Untuk Degree of Operating Leverage (DOL), tahun 2023 tercatat sebesar 1,21, sedangkan tahun 2024 menjadi 1,15. Ini berarti, apabila terjadi peningkatan penjualan sebesar 1%, maka perusahaan diproyeksikan memperoleh peningkatan laba sebesar 1,21% pada 2023 dan 1,15% pada 2024.

Sebagai bagian dari perencanaan laba untuk tahun 2025, UD Mom Miyuki menetapkan target laba sebesar 25%, atau sekitar Rp372.233.652. Untuk mencapai target tersebut, perusahaan harus mampu menghasilkan penjualan senilai Rp730.233.249.

REFERENSI

- [1] Belmo and Neno. (2020). *Analisis Biaya-Volume-Laba*. Journal Of Management, 288.
- [2] Dian Hafiza Triana dkk. (2020). *Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya*. Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal 1(2), -.
- [3] Fadlilah, A. H & et.al .2022. *Pengenalan Anggaran*. Yayasan Cendikia Mulia Mandiri.
- [4] Fata Rahmadina dkk. (2024). *Penerapan Analisis biaya, volume, dan laba sebagai dasar perencanaan penjualan untuk mencapai sasaran laba*. J-ISACC : Journal Islamic Accounting Competency.
- [5] Ita Rakhmawati1, Firda Musfirotun Nikmah. (2021). *Analisis Biaya Volume Laba Dalam Perencanaan Laba*. J-ISACC Journal Islamic Accounting Competency, 34.
- [6] Kholmi, M. 2019. *Akuntansi Manajemen*. Universitas Muhammadiyah Malang Malang.
- [7] Neneng Dahtiah1. (2022). *Penerapan cost volume profit sebagai dasar perencanaan penjualan untuk mencapai target laba*. INOVASI: Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Manajemen, 639.
- [8] Suci Ayu Aina Mustainah. (2019). *Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba*. Bongaya Journal for Research in Accounting, 61.
- [9] Waty, E., & et.al . (2023). *Buku Ajar Akuntansi Manajemen*. PT Sonpedia Publishing Indonesia
- [10] Yanto, M. (2020). *Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba*.