

PENERAPAN ANALISIS TITIK IMPAS DALAM MENENTUKAN STRUKTUR BIAYA OPTIMAL PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)

Erika Friskila Harianja¹, Lastiar Simalullang², Anggis Theo Christian Waruwu³,
Kohinur Kohinur⁴, Hamonangan Siallagan⁵

Email : erikaharianja178@gmail.com, lastiarsimanullang@student.uhn.ac.id,
anggistheo@student.uhn.ac.id, kohinur23520152@student.uhn.ac.id, monangsiallagan@gmail.com
^{1,2,3,4,5} Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas HKBP Nomensen Medan,
Indonesia

Abstrak

Keuangan menjadi faktor penting bagi suatu usaha bisa bertahan, pengelolaan keuangan pada suatu usaha harus dikaji dan diperbaiki guna meningkatkan kualitas manajemen usaha. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis manajemen keuangan yang berkaitan dengan cost volume profit pada UMKM Cilok Tata Surya, untuk mengetahui titik Break Event Point (BEP), dan jumlah penjualan yang harus dipertahankan oleh umkm ini agar tidak mengalami kerugian. Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif, sumber data didapat dari hasil observasi dan wawancara. Hasil perhitungan dari analisis cost volume profit yaitu untuk hasil dari margin kontribusi sebesar Rp 118.800.000 dengan rasio margin kontribusi sebesar 36%. Jumlah unit produk yang harus dijual supaya break event point sebesar 9.750 unit atau sebesar Rp 48.750.000. Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan UMKM Cilox Tata Surya mengalami kerugian sebesar Rp 281.250.000. Setiap perubahan penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 11,7%. Jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp 48.750.000 atau 9.750 unit, maka UMKM tersebut tidak dapat menutup biaya tunai. UMKM Cilox Tata Surya menargetkan laba sebesar 20% atau Rp 121.500.000 per tahun dengan target perolehan penjualan sebesar Rp 170.250.000.

Kata Kunci: Analisis Cost, Optimalisasi Laba, UMKM

Abstract

Finance is a crucial factor for a business to survive. Financial management in a business must be reviewed and improved to improve the quality of business management. The purpose of this study is to analyze financial management related to cost volume profit in the Cilok Tata Surya MSME, to determine the Break Event Point (BEP), and the amount of sales that must be maintained by this MSME to avoid losses. This type of research is descriptive qualitative, data sources are obtained from observations and interviews. The calculation results from the cost volume profit analysis are for the result of a contribution margin of Rp 118,800,000 with a contribution margin ratio of 36%. The number of product units that must be sold to break even point is 9,750 units or Rp 48,750,000. The maximum amount of decline in sales targets that does not cause the Cilox Tata Surya MSME to experience losses is Rp 281,250,000. Every 10% change in sales will change revenue by 11.7%. If sales fall below the business's closing point of Rp 48,750,000 or 9,750 units, the MSME will not be able to cover its cash costs. The Cilox Tata Surya MSME is targeting a profit of 20% or Rp 121,500,000 per year with a sales target of Rp 170,250,000.

Keywords: Analisis Cost, Optimalisasi Laba, UMKM

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran dan posisi yang strategis dalam perekonomian di Indonesia. UMKM berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan menggerakkan roda perekonomian. Kota Malang memiliki kurang lebih 8.000 pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) (Puspitasari & Rahman, 2024). Keberpihakan Pemerintah kota Malang terhadap UMKM Lokal nyata dan terus dikuatkan, diantaranya dengan penerbitan Surat Edaran Wali Kota Malang Nomor 5 Tahun 2021 tentang prioritas penggunaan produk usaha mikro, kecil dan menengah. Sektor UMKM dipandang mampu untuk diandalkan pada masa yang akan datang karena mampu bertahan dari krisis ekonomi dan memiliki potensi yang besar. Karakteristik UMKM di Indonesia yakni sektor padat karya dan berteknologi sederhana, yang mampu membuka lapangan pekerjaan bagi warga Indonesia, sehingga pemerataan pendapatan, dan juga membantu Indonesia di berbagai aspek ekonomi (Avista, Kurniawan, Fadly, Witanto, & Ajitomo, 2024).

Memiliki peran strategis dalam aspek pertumbuhan ekonomi, tidak menjamin secara keseluruhan UMKM mampu mengelola usahanya dengan baik. Salah satu tolak ukur keberhasilan dan kesuksesan usaha adalah bagaimana usaha tersebut bertahan dalam persaingan. Ada banyak hal yang dapat dilakukan agar usaha tetap dapat bertahan seperti melakukan analisis volume penjualan dan biaya terhadap profit. Karena dalam menghadapi persaingan agar usaha tetap berkembang, para pelaku usaha dituntut membuat perencanaan dan pengendalian terhadap biaya dan mengoptimalkan laba dengan tepat (Cahyani & Puspitasari, 2023).

Menurut Istiowati and Muslichah (Asdevi, 2022) Biaya volume laba adalah alat analisis yang dapat digunakan untuk memproses data mengenai biaya, volume, dan pendapatan. Kinerja riil suatu perusahaan kemudian dapat ditentukan berdasarkan situasi keuangannya. Model *Cost Volume Profit* memfasilitasi perencanaan penjualan dan laba periode berikutnya perusahaan. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) didasarkan pada model eksplisit mengenai hubungan antara tiga faktor biaya, penjualan, laba serta bagaimana perubahan dari ketiga faktor tersebut dengan cara diprediksi ketika volume aktivitas juga berubah. Model CVP adalah $\text{Laba Operasi} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya}$. Analisis CVP menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas dan harga, sehingga semua informasi perusahaan sangat dibutuhkan.

Menurut Malarkodi and Ranjitha (Nurhayati, 2022) Manfaat menggunakan analisis biaya volume laba adalah dapat memfasilitasi pemrosesan informasi mengenai biaya yang dikeluarkan, jumlah barang yang diproduksi, dan pendapatan perusahaan. Kesimpulan yang dicapai adalah bahwa manajemen dapat menggunakan analisis biaya volume laba untuk mendeteksi masa profitabilitas. Setelah menganalisis berbagai data yang terkait dengan pabrik, analisis profitabilitas volume biaya sedikit banyak tergantung pada pemanfaatan sumber daya yang tersedia secara optimal, mengurangi biaya dan niat baik serta memperkuat pangsa pasar (Lores & Siregar, 2019).

Di Wilayah Malang banyak olahan cilok yang dihasilkan oleh UMKM, salah satunya Cilok Tata Surya milik Pak Edi. Usaha dagang Pak Edi yang berlokasi di samping kampus UNISMA bergerak di bidang kuliner. Pak Edi mulai berjualan pada bulan April tahun 2005. Beliau berjualan setiap Hari Senin sampai dengan Hari Jumat di samping kampus UNISMA, lebih tepatnya di depan Masjid Ainul Yaqin (Akhmad, Sahusilawane, & Abdin, 2024). Dinamai cilok tata surya karena beliau berjualan tepat di pinggir jalan tata surya. Pendapatan perharinya tidak stabil atau tidak sama, karena dipengaruhi oleh banyak sedikitnya pembeli (Wardani, Witcahyo, & Utami, 2018). Cilok Tata Surya selama ini dalam mengoptimalkan laba penjualannya tanpa menggunakan analisis *cost volume profit*, Pak Edi hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu pengoptimalan laba. Setiap UMKM tentunya mengharapkan laba yang tinggi, dengan strategi mengenai biaya dan harga yang tepat sehingga laba yang ditargetkan dapat tercapai, sehingga dapat mengetahui titik dimana UMKM berada pada posisi tidak rugi dan tidak untung, serta berapa jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian (Pradnyadewi & Purbadharmaja, 2017).

Keuntungan dari produktivitas UMKM tidak selalu sama setiap bulannya. Hal ini mendorong

Erika Friskila Harianja, Lastiar Simalullang, Anggis Theo Christian Waruwu, Kohinur Kohinur, Hamonangan Siallagan| Penerapan Analisis Titik Impas Dalam Menentukan Struktur Biaya Optimal Pada Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)

penulis untuk menentukan seberapa besar keuntungan yang dapat dihasilkan oleh UMKM Cilox Tata Surya di kemudian hari (Henukh, 2019). Tujuan penelitian adalah untuk mengoptimalkan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba dalam suatu UMKM.

STUDI LITERATUR

Definisi Analisis Cost Volume Profit

Menurut Kartika and Sunarka (2019) Analisis biaya volume laba (CVP) adalah suatu metode untuk menganalisis bagaimana berbagai keputusan operasi dan pemasaran akan mempengaruhi laba (Fitriyani, Andrajati, & Trisna, 2021). Analisis CVP memiliki banyak aplikasi, diantaranya : (1) Menetapkan harga jual produk dan jasa, (2) Memperkenalkan produk dan jasa yang baru, (3) Mengganti sebuah peralatan, dan (4) Menentukan titik impas. Menurut Samryn (2012) Analisis CVP digunakan sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume, dan laba yang menguntungkan (Silaban & Siboro, 2023).

Hubungan Biaya, Volume, dan Laba

Biaya merupakan pengorbanan yang dibuat, biasanya diukur dengan sumber daya yang diberikan, untuk mencapai tujuan tertentu. Klasifikasi Biaya menurut Needles and Crosson (2011) digolongkan sebagai berikut:

1. *Cost Traceability*
2. *Cost Behavior*
3. *Value-Adding Attributes*
4. *Financial Reporting*

Dari keempat klasifikasi biaya di atas, yang diperlukan dalam analisis CVP adalah Cost Behavior, karena dalam Cost Behavior terdiri dari Biaya Tetap (Fixed Cost), Biaya Variabel (Variable Cost), Biaya Semi Variabel. Perilaku Biaya menunjukkan reaksi dari biaya terhadap aktivitas perusahaan, jika aktivitas bertambah atau berkurang maka biaya tertentu akan naik maupun turun bisa juga, tetap (Oktovianti Lenggono et al., 2023).

Menurut Mulyadi (Tampubolon, 2016) volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan besarnya ataupun jumlah terjualnya barang dan jasa. Volume penjualan memengaruhi laba perusahaan, jika volume penjualan di perusahaan mengalami kenaikan maka semakin besar peluang perusahaan mendapat laba dan sebaliknya ketika laba kecil juga dipengaruhi dari kecilnya volume penjualan. Dengan volume penjualan juga bisa digunakan sebagai alat untuk mengevaluasi keadaan perusahaan. Menurut Hassanah and Daud (Irmawati, Wijaya, & Basir, 2022) Laba merupakan selisih antara total penghasilan dan total biaya yang dikeluarkan pada suatu kegiatan usaha (Kharomah, 2022). Sehingga laba dalam analisis CVP merupakan total penjualan dikurangi oleh total biaya.

Menurut Samryn (Nuzula, Nasiruddin, Mulyani, Dumadi, & Afridah, 2019) Hubungan konsep biaya, volume, dan laba dalam perencanaan laba dapat digunakan untuk menghitung titik impas, target laba, margin keamanan, komposisi biaya untuk memaksimalkan margin kontribusi, dan atau mengantisipasi titik penutupan usaha. Margin kontribusi adalah selisih penjualan dikurangi biaya variabel (Larastomo, Perdana, Triatmoko, & Sudaryono, 2016). Margin kontribusi digunakan untuk menutupi beban tetap perusahaan, berarti pada periode tersebut perusahaan mengalami kerugian. Kaitan antara biaya, volume, dan laba dari suatu perusahaan dengan fokus pada lima elemen utama dalam analisis CVP yaitu: harga jual produk, volume penjualan atau tingkat aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, dan bauran penjualan produk. Harga jual yang berubah namun tidak mempengaruhi biaya dan anggaran lainnya berdampak pada kuantitas produk yang dijual, laba, dan impasnya. Kenaikan biaya tetap berakibat pada penurunan laba bersih dan kenaikan impas. Perubahan biaya variabel per unit akan mempengaruhi besarnya margin kontribusi, hal ini akan berdampak pada perubahan laba bersih dan tingkat impas. Kenaikan volume penjualan menyebabkan margin kontribusi dan laba bersih naik.

Perencanaan Laba

Menurut Sumarni (Arviani, Arif, & Ningsih, 2019) Perencanaan laba atau optimalisasi profitabilitas adalah pengembangan dari suatu rencana kerja untuk operasi perusahaan yang dinyatakan dalam suatu perhitungan. Perencanaan laba berguna membantu manajemen dalam perencanaan, penganggaran dan pengambilan keputusan baik jangka pendek maupun jangka panjang demi tercapainya tujuan perusahaan.

Manfaat Analisis *Cost Volume Profit*

Dalam hal ini analisis cvp sangat penting dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan manajemen, dengan analisis cvp manajemen dapat menentukan volume penjualan dan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki. Harga jual yang berubah namun tidak mempengaruhi biaya dan anggaran lainnya berdampak pada kuantitas produk yang dijual, laba, dan impasnya. Kenaikan biaya tetap berakibat pada penurunan laba bersih dan kenaikan impas. Perubahan biaya variabel per unit akan mempengaruhi besarnya margin kontribusi, hal ini akan berdampak pada perubahan laba bersih dan tingkat impas. Kenaikan volume penjualan menyebabkan margin kontribusi dan laba bersih naik

Rumus Analisis *Cost Volume Profit*

Metode analisis yang digunakan sebagai alat hitung dan analisis data yang berhubungan dengan biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan perusahaan untuk mengkaji hubungan antara biaya-biaya, volume penjualan dan laba yang direncanakan pada UMKM Cilox Tata Surya. Oleh karena itu teknik yang digunakan peneliti dalam observasi ini adalah dengan menyusun perencanaan laba atau optimalisasi profitabilitas dengan metode analisis CVP, yaitu:

- a. Menentukan margin kontribusi (*contribution margin*). Margin kontribusi memiliki hubungan erat dengan perhitungan volume penjualan pada titik impas. Rumus menghitung margin kontribusi menurut

$$MK = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

1)

Rumus yang digunakan untuk menghitung rasio margin kontribusi menurut (Samryn, 2012):

$$\text{Rasio MK} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \quad (2)$$

- b. Analisis Impas atau *Break Event Point* (BEP). Menurut Garrison et al. (2014) untuk mendapatkan suatu keadaan perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian, baik dalam jumlah produk maupun dalam bentuk rupiah. Rumus yang digunakan untuk menghitung BEP adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{biaya tetap total}}{\text{(harga jual/unit} - \text{biaya variabel/unit)}} \quad (3)$$

$$\text{BEP Rp} = \frac{\text{biaya tetap total}}{\text{(harga jual/unit} - \text{biaya variabel/unit)}} \quad (4)$$

- c. Menentukan *Margin of Safety* (MoS). Menentukan margin keamanan dengan mengetahui kelebihan penjualan yang dianggarkan di atas volume penjualan impas. Menurut Garrison et al. (Mardiana & Yulianasari, 2018) rumus yang digunakan untuk menghitung *Margin of Safety*, ya- itu:

$$MoS = \frac{Penjualan - BEP \text{ Rp}}{\text{Margin of Safety}} \quad (5)$$

$$\text{Persentase MoS} = \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Penjualan}} \% \quad (6)$$

- d. Menentukan *Degree of Operating Leverage* (DOL). Menurut Garrison et al. (2008) rumus yang digunakan untuk menghitung ukuran *leverage* operasi, yaitu:

$$\text{Operating leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{laba bersih}} \quad (7)$$

- e. Menentukan titik penutupan usaha. Menurut Samryn (2012) hasil penjualan yang mengharuskan penutupan usaha dalam rupiah dan dalam unit, masing-masing dihi- tung dengan rumus:

$$\text{Titik Penutupan Usaha(Rp)} = \frac{\text{biaya tetap tunai}}{\text{rasio margin kontribusi}} \quad (8)$$

$$\text{Titik Penutupan Usaha(Rp)} = \frac{\text{biaya tetap tunai}}{\text{margin kontribusi perunit}} \quad (9)$$

- f. Menentukan perencanaan laba. Menurut Carter (2009) analisis perencanaan laba di- gunakan untuk menentukan besarnya penjualan minimal yang harus dicapai untuk me- mungkinkan diperolehnya laba yang diinginkan. Rumus untuk mencapai target laba, yaitu:

$$\text{Unit penjualan untuk mencapai target} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{\text{margin kontribusi unit}} \quad (10)$$

METODE

Lokasi observasi pada UMKM Cilox Tata Surya di Bandar Khalipah Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang. UMKM Cilox Tata Surya merupakan usaha yang memproduksi olahan kuli- ner berupa cilok dengan mengkombinasikan tambahan seperti : tahu, siomay, dan pangsit. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif ada suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan men- ciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar *setting* yang alamiah.

Menurut Juliandi and Manurung (Radianti, 2014) Teknik pengumpulan data adalah cara untuk mengumpulkan data-data yang relevan bagi penelitian. Metode pengumpulan data yang di- gunakan untuk memperoleh data yaitu dengan melakukan wawancara secara langsung serta dokumentasi. Wawancara dilakukan guna mendapatkan informasi mengenai permasalahan yang terjadi pada UMKM Cilox Tata Surya sedangkan dokumentasi dilakukan guna menda- patkan informasi dari data sekunder. Jenis data yang digunakan dalam observasi ini adalah jenis data kuantitatif berupa biaya- biaya yang dikeluarkan, harga jual produk, serta volume penjualan yang telah dilakukan oleh UMKM Cilox Tata Surya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Analisis CVP pada UMKM Cilox Tata Surya

Berdasarkan informasi UMKM Cilox Tata Surya pendapatan cenderung stabil setiap bulannya. Selama ini UMKM Cilox Tata Surya dalam mengoptimalkan laba penjualannya tanpa menggunakan analisis *cost volume profit*, hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu pengoptimalan laba.

Implementasi Analisis CVP

Hasil klasifikasi semua biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel melalui pengolahan data keuangan UMKM Cilox Tata Surya periode tahun 2022 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Penjualan Per Tahun 2022

Penjuala n rata- rata per ha ri (porsi)	Penjualan rata-rata Per Bulan (porsi)	Penjualan rata-rata Per Tahun (porsi)	Harga per porsi	Total pen- jualan per tahun
250	5.500	66.000	Rp 5.000	Rp 330.000.000

Laba dari penjualan per Rp 5000 yaitu sebesar Rp 1.427.

Tabel 2. Biaya Variabel

Keterangan	Jumlah	Harga per hari (Rp)
Daging Ayam	3 kg	105
Tepung Terigu	8 kg	100
Tepung Kanji	5 kg	60
Tahu	18 unit	90
Kulit Pangsit	3 unit	45
Saos	2 kg	60
Kecap	500 gram	6
Sambal	2 kg	50
Minyak	1 liter	14
Bahan bakar (pertamax)	1 liter	13
Plastik Kresek Ukuran 17	3	48
Plastik Ukuran 1 kg	3	13.5
Tusuk Sate	3 pack	22.5
Gas	1	22
Air (PDAM)	1 hari	1
Gaji	1	150
TOTAL		800

Tabel 3. Biaya Variabel

Keterangan	Harga(Rp)
Sepeda Motor	15.500.000
Gerobak	1.000.000
Payung	150.000
Kompor + tabung gas	550.000
Peralatan Masak	350.000
TOTAL	17.550.000

Tabel 4. Laporan Laba Rugi Tahun 2022

Uraian	Jumlah
Penjualan (250 porsi per hari x @Rp 5000 x 22 hari x 12 bulan)	Rp 330.000.000
Biaya variabel (Rp 800.000 per hari x 22 hari x 12 bulan)	Rp 211.200.000

Margin kontribusi	Rp 118.800.000
Total biaya tetap	(Rp17.550.000)
Laba	Rp 101.250.000

Sumber: Data diolah, 2023

Pada Tabel 4 margin kontribusi digunakan untuk menutup biaya tetap, selisihnya adalah laba. Analisis margin kontribusi menunjukkan kemampuan produksi dalam menghasilkan laba. Perhitungan margin kontribusi sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{biaya variabel} \\ &= \text{Rp.330.000.000} - 211.200.000 \\ &= \text{Rp.118.800.000}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Rasio MK} &= \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{penjualan}} \% \\ &= \frac{\text{Rp.118.800.000}}{\text{Rp.330.000.000}} \% \\ &= 36\%\end{aligned}$$

Setelah mengetahui kontribusi produk terhadap perolehan laba secara keseluruhan, maka dapat dilakukan analisis titik impas untuk mengetahui tingkat volume dan penjualan yang diperlukan untuk mencapai titik impas (BEP).

Perhitungan titik impas sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{BEP Rp} &= \frac{\text{biaya tetap total}}{\text{rasio MK}} \\ &= \frac{\text{Rp.17.550.000}}{36\%} \\ &= \text{Rp.48.750.000}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Rp}}{\text{Harga jual per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp.48.750.000}}{\text{Rp.5.000}} \\ &= 9.750 \text{ Unit}\end{aligned}$$

Batas keamanan bagi UMKM apabila terjadi penurunan penjualan dapat dilihat dengan analisis *margin of safety* (MoS). Perhitungan *margin of safety* sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{MoS} &= \text{Total penjualan} - \text{BEP Rp} \\ &= \text{Rp.330.000.000} - \text{Rp.48.750.000} \\ &= \text{Rp.281.250.000}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Persentase MoS} &= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{penjualan}} \% \\ &= \frac{\text{Rp.281.250.000}}{\text{Rp.330.000.000}}\end{aligned}$$

$$= 85\%$$

Berdasarkan perhitungan di atas, tingkat MoS adalah sebesar 85%, yang berarti jumlah maksimum penurunan target penjualan tidak menyebabkan UMKM Cilox Tata Surya mengalami kerugian adalah Rp 281.250.000. Apabila melebihi batas keamanan tersebut maka UMKM Cilox Tata Surya akan mengalami kerugian. Semakin besar nilai MoS maka semakin kecil risiko keuangan. Adapun perhitungan *operating leverage* untuk menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari biaya tetapnya, ini menunjukkan tingkat kecepatan pertumbuhan pendapatan operasi bersih terhadap penjualan (Ircham, 2023).

$$\begin{aligned} \text{Operation leverage} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{laba bersih}} \\ &= \frac{\text{Rp.118.800.000}}{\text{Rp.101.250.000}} \\ &= 1,17 \end{aligned}$$

Operating leverage sebesar 1,17 artinya setiap perubahan penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 11,7%.

Penutupan usaha dipertimbangkan apabila hasil penjualan sudah tidak dapat lagi menutupi biaya tetap. Perhitungan hasil penjualan yang mengharuskan penutupan usaha sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Titik Penutupan Usaha (Rp)} &= \frac{\text{biaya tetap tunai}}{\text{rasio margin kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp.17.550.000}}{36\%} \\ &= \text{Rp.48.750.000} \\ \text{Titik Penutupan Usaha (Unit)} &= \frac{\text{biaya tetap tunai}}{\text{margin kontribusi perunit}} \\ &= \frac{\text{Rp.17.550.000}}{1.800} \\ &= 9.750 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp 48.750.000 atau 9.750 unit, maka usaha tidak mampu menutup biaya tunai. Jika UMKM Cilox Tata Surya ingin meneruskan aktivitas penjualan pada tahap ini maka harus mencari sumber dana lainnya. Tetapi, sumber dana lain umumnya tetap membutuhkan biaya tambahan yang juga akan memberatkan pelaku usaha UMKM (Hakim & Abbas, 2019).

Dalam analisis target laba, jumlah laba yang diperhitungkan disesuaikan dengan jumlah laba yang diinginkan, UMKM Cilox Tata Surya mengharapkan laba sebesar 20%, maka perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diharapkan (20\%)} &= \text{Rp.101.250.000} + (20\% \times \text{Rp.101.250.000}) \\ &= \text{Rp.121.500.000} \end{aligned}$$

$$\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}$$

$$\text{Penjualan (Rp)}$$

=

=

r

asio mk

Rp.17.550.00

0 +

Rp.121.500.0

00

36%

$$= Rp.170.250.000$$

Berdasarkan perhitungan di atas, kenaikan laba yang direncanakan adalah sebesar 20% atau Rp 121.500.000. Dengan target perolehan penjualan per tahun sebesar Rp 170.250.000.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis cost volume profit dapat disimpulkan bahwa pendapatan yang diperoleh UMKM Cilox Tata Surya mampu menutupi biaya variabel, hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan margin kontribusi sebesar Rp 118.800.000 dengan rasio margin kontribusi sebesar 36%. Jumlah unit produk yang harus dijual supaya break event point sebesar 9.750 unit atau sebesar Rp 48.750.000. Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan UMKM Cilox Tata Surya mengalami kerugian sebesar Rp 281.250.000. Setiap perubahan penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 11,7%. Jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp 48.750.000 atau 9.750 unit, maka UMKM tersebut tidak dapat menutup biaya tunai. UMKM Cilox Tata Surya menargetkan laba sebesar 20% atau Rp 121.500.000 per tahun dengan target perolehan penjualan sebesar Rp 170.250.000. Saran dari peneliti kepada UMKM Cilox Tata Surya, sebaiknya penjual mempertimbangkan penerapan analisis cost volume profit dalam pengambilan keputusan, menetapkan kebijakan, dan strategi yang tepat, sehingga dapat meningkatkan laba dan menghindari potensi kerugian.

Daftar Pustaka

- Akhmad, Y. K., Sahusilawane, T., & Abdin, M. (2024). Evaluasi Kerusakan Dan Biaya Pelaksanaan Perbaikan Gedung Auditorium Iain Kota Ambon. *Journal Agregate*, 3(1), 186–194. <https://doi.org/10.31959/Ja.V3i1.1863>
- Arviani, E., Arif, M., & Ningsih, P. R. (2019). Pengaruh Model Quantum Learning Dengan Konsep Tandur Terhadap Hasil Belajar Kognitif Siswa Pada Mata Pelajaran Sistem Komputer Kelas X Tkj Di Smk Negeri 1 Labang. *Jurnal Ilmiah Edutic: Pendidikan Dan Informatika*, 6(1), 46–51. <https://doi.org/10.21107/Edutic.V6i1.6390>
- Asdevi, T. (2022). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Petugas Pajak, Sanksi Perpajakan Dan Biaya Kepatuhan Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Umkm Pada Kpp Pratama Tebing Tinggi*. Opgehaal Van [Http://Repository.Umsu.Ac.Id/Handle/123456789/18751](http://Repository.Umsu.Ac.Id/Handle/123456789/18751)
- Avista, Z., Kurniawan, E., Fadly, S., Witanto, Y., & Ajitomo, D. S. (2024). Rancang Bangun Sistem Penyiram Tanaman Otomatis Hemat Biaya Berbasis Internet Of Things. *Jurnal Elektronika Dan Otomasi Industri*, 11(3), 748–760.
- Cahyani, R. S. A., & Puspitasari, W. (2023). Pengaruh Kinerja Lingkungan, Biaya Lingkungan, Kepemilikan Saham Publik, Green Accounting, Dan Struktur Modal Terhadap Kinerja Keuangan. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 10(2), 189–208. <https://doi.org/10.25105/Jat.V10i2.17846>
- Fitriyani, Andrajati, R., & Trisna, Y. (2021). Analisis Efektivitas-Biaya Terapi Kombinasi Metformin-Insulin Dan Metformin-Sulfonilurea Pada Pasien Rawat Jalan Dengan Diabetes Melitus Tipe 2 Di Rsupn Dr. Cipto Mangunkusumo. *Jurnal Farmasi Klinik Indonesia*, 10(1), 10–21.
- Hakim, M. Z., & Abbas, D. S. (2019). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Struktur Modal, Likuiditas, Investment Opportunity Set (Ios), Dan Profitabilitas Terhadap Kualitas Laba (Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013-2017). *Competitive Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 3(2), 26.

Erika Friskila Harianja, Lastiar Simalullang, Anggis Theo Christian Waruwu, Kohinur Kohinur, Hamonangan Siallagan| Penerapan Analisis Titik Impas Dalam Menentukan Struktur Biaya Optimal Pada Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)

<https://doi.org/10.31000/C.V3i2.1826>

- Henukh, A. (2019). Perencanaan Penganggaran Pendidikan Berbasis Manajemen Biaya Terpadu Di Sd Negeri Lotelutun Kecamatan Rote Barat Daya Provinsi Ntt. *Seminar Nasional Pasca Sarjana*, 910–913.
- Ircham, F. (2023). *Pengaruh Komisaris Independen, Komite Audit, Leverage Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kualitas Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi*. Stie Ykpn.
- Irmawati, I., Wijaya, A. A. M., & Basir, M. A. (2022). Transparansi Pelayanan Publik Dalam Administrasi Kependudukan Di Kantor Kelurahan Labalawa Kecamatan Betoambari Kota Baubau. *Journal Of Government Science Studies*, 1(2), 50–57. <https://doi.org/10.30598/Jgssvollissue2page50-57>
- Kharomah, V. N. (2022). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, Dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan (Akunbisnis)*, 5(1), 121. <https://doi.org/10.32497/Akunbisnis.V5i1.3619>
- Larastomo, J., Perdana, H. D., Triatmoko, H., & Sudaryono, E. A. (2016). Pengaruh Tata Kelola Perusahaan Dan Penghindaran Pajak Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Manufaktur Di Indonesia. *Esensi: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 6(1), 63–74.
- Lores, L., & Siregar, R. (2019). Biaya Kualitas, Produktivitas Dan Kualitas Produk : Sebuah Kajian Literatur. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis : Jurnal Program Studi Akuntansi*, 5(2), 94. <https://doi.org/10.31289/Jab.V5i2.2577>
- Mardiana, P., & Yulianasari, N. (2018). Pengaruh Nilai Saham, Financial Leverage, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Perataan Laba (Studi Kasus Perusahaan Batubara Dan Migas Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016). *Jaz: Jurnal Akuntansi Unihaz*, 1(2), 31–38.
- Nurhayati, N. (2022). *Efektivitas Pengelolaan Dana Biaya Operasional Sekolah Tahun 2019 Di Uptd Sd 84 Parepare (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)*. Iain Parepare. Opgehaal Van <http://repository.iainpare.ac.id/id/eprint/3419>
- Nuzula, F., Nasiruddin, Mulyani, I. D., Dumadi, & Afridah, N. (2019). Analisis Pengaruh Debt To Equity Ratio (Der), Laba Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Return Saham Pada Perusahaan Lq-45 Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016. *Journal Of Accounting And Finance (Jacfin)*, 1(1), 60–70.
- Oktovianti Lenggono, T., Marsye Pattinaja, E., Igo Kaimudin Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, D., Akuntansi, J., Pattimura, U., Jln Soplanit Rumah Tiga Kota Ambon, A., ... Ambon, T. (2023). Pengaruh Informasi Laba Kotor, Arus Kas Dan Size Perusahaan Terhadap Return Saham Pada Perusahaan Manufaktur. *Investasi Dan Syariah (Ekuitas)*, 5(1), 184. <https://doi.org/10.47065/Ekuitas.V5i1.4065>
- Pradnyadewi, D., & Purbadharmaja, I. (2017). Pengaruh Ipm, Biaya Infrastruktur, Investasi Dan Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Ketimpangan Distribusi Pendapatan Di Provinsi Bali. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 6(2), 255–285.
- Puspitasari, E., & Rahman, M. Z. (2024). Pengaruh Analisis Biaya Produksi Terhadap Profitabilitas Pada Target Marketing Cv. Syafa. *Co-Value Jurnal Ekonomi Koperasi Dan Kewirausahaan*, 15(2). <https://doi.org/10.59188/Covalue.V15i2.4498>
- Radianti, R. (2014). *Analisis Pengaruh Karakteristik Komite Audit Dan Spesialisasi Industri*

Erika Friskila Harianja, Lastiar Simalullang, Anggis Theo Christian Waruwu, Kohinur Kohinur, Hamonangan Siallagan| Penerapan Analisis Titik Impas Dalam Menentukan Struktur Biaya Optimal Pada Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)

Auditor Terhadap Kualitas Laba Yang Diproksikan Melalui Earnings Response Coefficient Pada Perusahaan Real Estate, Property Dan Building Construction. 21(1), 1–9.

Silaban, A., & Siboro, T. D. (2023). Pengaruh Informasi Laba, Arus Kas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Return Saham (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bei Periode 2019-2021). *Journal Of Social Science Research*, 3(3), 9098–9113.

Tampubolon, I. (2016). *Konsentrasi Kepemilikan, Penentuan Harga Transfer Dan Penggeseran Laba Pada Perusahaan Nonkeuangan Ifandry. 13(1), 1–23.*

Wardani, A. P., Witcahyo, E., & Utami, S. (2018). Efektivitas Biaya Program Pengelolaan Penyakit Kronis (Prolanis) Di Puskesmas. *Higeia (Journal Of Public Health Research And Development)*, 2(4), 622–633. <https://doi.org/10.15294/Higeia.V2i4.20763>