

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penerapan analisis *Cost Volume Profit (CVP)* pada UMKM Kue Pia Keysha dapat dimanfaatkan sebagai dasar dalam perencanaan laba usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa untuk mencapai target laba sebesar 10%, UMKM Kue Pia Keysha harus mencapai pendapatan sebesar Rp. 956.918.928 atau setara 382.784 pcs, data ini dapat dijadikan dasar bagi pemilik usaha dalam menyusun strategi penjualan. Sehingga dapat terus mendukung pengambilan keputusan yang tepat dan menjaga keberlanjutan usaha dalam kurun waktu jangka panjang.

5.2 Saran

Berdasarkan Kesimpulan tersebut, terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi masukan serta bahan pertimbangan bagi UMKM Kue Pia Keysha, yaitu:

- 1 Adapun saran untuk UMKM Pia Keysha:
 - a Penggunaan analisis *Cost Volume Profit* sebaiknya dijadikan praktik rutin pada setiap periode usaha, bukan sekadar alat evaluasi sesaat. Dengan informasi seperti titik impas, margin kontribusi, dan *Margin of Safety* yang tersedia secara berkala, pemilik usaha dapat lebih sigap dalam mengambil keputusan terkait harga jual, volume produksi, maupun langkah efisiensi biaya, sehingga risiko kerugian dapat ditekan dan peluang laba dapat dimaksimalkan.

- b Sistem pencatatan biaya pada UMKM Kue Pia Keysha perlu dibenahi dengan mengelompokkan secara tegas mana biaya yang bersifat tetap dan mana yang bersifat variabel, sesuai dengan perilakunya terhadap naik turunnya volume produksi. Hal ini sejalan dengan temuan dalam pembahasan bahwa pencatatan yang masih tercampur membuat UMKM kesulitan mengukur kontribusi tiap unit produk maupun mengetahui titik impas usahanya. Pengelompokan biaya yang rapi akan menjadi landasan bagi ketepatan perhitungan margin kontribusi dan titik impas ke depannya.
 - c Angka-angka yang diperoleh dari perhitungan margin kontribusi, titik impas, dan margin keamanan sebaiknya dimanfaatkan UMKM Kue Pia Keysha sebagai pedoman dalam menetapkan seberapa jauh penjualan boleh menurun sebelum mencapai titik impas, sekaligus sebagai dasar dalam merancang target penjualan pada setiap periode, sehingga potensi penurunan laba akibat naik turunnya penjualan dapat diantisipasi lebih dini.
- 2 Bagi peneliti selanjutnya Hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi titik tolak bagi penelitian-penelitian berikutnya yang ingin memperluas kajian serupa dengan cakupan yang lebih komprehensif, misalnya dengan memasukkan analisis sensitivitas perubahan harga dan biaya, atau menelaah kontribusi masing-masing varian produk terhadap pencapaian laba secara lebih spesifik.