

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dapat diterapkan sebagai alat perencanaan laba pada UD Amanat Jaya Tegal melalui klasifikasi biaya, perhitungan margin kontribusi, *Break Even Point* (BEP), *Margin of Safety* (MOS), dan target laba. Penerapan analisis CVP mampu memberikan informasi mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba sehingga memudahkan UMKM dalam menentukan target penjualan, mengendalikan biaya, serta menyusun perencanaan laba secara lebih terukur. Hasil perencanaan laba menunjukkan bahwa target laba untuk periode Juni sampai dengan September 2026 sebesar Rp19.108.892,00 dapat dicapai dengan target penjualan sebesar Rp157.631.596,03 atau 2.150,71 m². Dengan demikian, analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan dalam upaya meningkatkan efektivitas perencanaan laba di UD Amanat Jaya Tegal.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai implementasi analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada UD Amanat Jaya Tegal, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut :

a. Bagi UD Amanat Jaya

1. UD Amanat Jaya Tegal disarankan untuk mulai menerapkan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) secara konsisten sebagai salah satu alat dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan. Penerapan analisis ini diharapkan dapat membantu UMKM menentukan target penjualan dan laba berdasarkan hasil perhitungan yang lebih terukur, sehingga tidak hanya mengandalkan pengalaman atau perkiraan.
2. UMKM disarankan untuk melakukan pencatatan serta pengelompokan biaya secara lebih sistematis sesuai dengan perilaku biaya, yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Pencatatan yang lebih terstruktur akan memudahkan UMKM dalam menyusun laporan biaya dan menghasilkan informasi yang lebih akurat untuk analisis CVP.
3. UMKM perlu meningkatkan pemahaman mengenai konsep akuntansi manajerial, khususnya terkait klasifikasi biaya, margin kontribusi, *Break Even Point* (BEP), dan *Margin of Safety* (MOS). Mengingat UMKM belum terbiasa menggunakan analisis tersebut, diperlukan proses adaptasi agar penerapan CVP dapat dilakukan secara mandiri dan berkelanjutan.
4. UMKM disarankan untuk meningkatkan upaya pencapaian target penjualan dan target laba dengan memperluas pemasaran, mempertahankan kualitas produk dan pelayanan, serta melakukan

pengendalian biaya secara efisien. Upaya tersebut diharapkan dapat meningkatkan margin kontribusi, menjaga kepuasan pelanggan, dan membantu UMKM mencapai target laba yang telah direncanakan.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian mengenai analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dengan menggunakan periode penelitian yang lebih panjang atau menambahkan analisis lain, seperti *operating leverage*, analisis sensitivitas, atau analisis skenario. Dengan demikian, hasil penelitian yang diperoleh dapat memberikan informasi yang lebih lengkap dan luas mengenai perencanaan laba dan pengambilan keputusan manajerial pada UMKM.