



PENERAPAN METODE COST VOLUME PROFIT (CVP) DALAM PERENCANAAN LABA PADA UMKM BAKSO MAS IYAN, BAKSO MAS RUDI, DAN BAKSO SUBUR

Disusun Oleh :

Nawal Afni, Zahra, Vika Nandita Putri,
Gustian Djuanda



Editor :

Assoc Prof Dr. Gustian Djuanda, S.E., MM

PENERAPAN METODE COST VOLUME PROFIT (CVP)
DALAM PERENCANAAN LABA PADA UMKM BAKSO
MAS IYAN, MAS RUDI, MAS SUBUR

Nawal Afni
Zahra
Vika Nandita Putri
Gustian Djuanda



Tahta Media Group

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

**PENERAPAN METODE COST VOLUME PROFIT (CVP) DALAM PERENCANAAN
LABA PADA UMKM BAKSO MAS IYAN, MAS RUDI, MAS SUBUR**

Penulis:

Nawal Afni

Zahra

Vika Nandita Putri

Gustian Djuanda

Desain Cover:

Tahta Media

Editor:

Assoc. Prof. Dr. Gustian Djuanda, S.E., M.M

Proofreader:

Tahta Media

Ukuran:

vi, 100, uk: 15,5 x 23 cm

QRCBN : 62-415-3499-082

Cetakan Pertama:

Agustus 2026

Hak Cipta 2026, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2026 by Tahta Media Group

All Right Reserved

PENERBIT TAHTA MEDIA GROUP

Perumahan Mitra Utama Residence 3 Blok A no 1, Sawahan, Tempel,

Kec. Gatak, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57557

email: tahtaliterasimedia@gmail.com

website: <http://store.tahtamedia.co.id/>

Anggota IKAPI (216/JTE/2021)

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kami panjatkan kahadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas Rahmat dan Karunia-Nya kami dapat menyelesaikan e-book yang berjudul “Penerapan Metode Cost Volume Profit (CVP) dalam Perencanaan Laba pada UMKM Bakso Mas Iyan, Mas Rudi, Mas Subur” dengan baik. E-book ini disusun berdasarkan hasil kolaborasi dan kerja sama seluruh anggota tim sebagai konten edukasi yang dapat memberikan wawasan serta gambaran kepada pembaca, khususnya pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menjadi sasaran utama penyusunan e-book ini. Kami berharap e-book ini tidak hanya menjadi sumber pengetahuan, tetapi juga menjadi media pembelajaran yang bermanfaat bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan skala usahanya secara lebih optimal. Kami juga menyadari bahwa e-book ini masih memiliki keterbatasan, baik dari segi pembahasan maupun penyajian konten. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun dari para pembaca sangat kami harapkan guna memperbaiki dan menyempurnakan e-book ini di masa depan.

Sukabumi, 20 Juli 2026

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	v
BAB I PENDAHULUAN	1
BAB II PERENCANAAN BIAYA DAN LABA DALAM AKUNTANSI MANAJEMEN	10
A. Penerapan Akuntansi Manajemen pada UMKM.....	10
B. Akuntansi Manajemen.....	10
C. Fungsi Akuntansi Manajemen.....	11
D. Peran Akuntansi Manajemen dalam Proses Pengambilan Keputusan.....	13
E. Hubungan Akuntansi Manajemen dengan Perencanaan Laba	14
F. Konsep Biaya.....	16
G. Konsep Biaya.....	21
H. Perencanaan Laba	23
BAB III COST VOLUME PROFIT (CVP)	25
A. Pengertian Cost Volume Profit (CVP)	25
B. Tujuan Analisis Cost Volume Profit (CVP).....	26
C. Peran Cost Volume Profit dalam Perencanaan Laba.....	27
D. Penting Cost Volume Profit dalam Pengambilan Keputusan Manajemen	29
E. Unsur – unsur Cost Volume Profit (CVP).....	29
F. Indikator Analisis Cost Volume Profit (CVP).....	35
G. Asumsi Analisis Cost Volume Profit (CVP)	42
H. Keterbatasan Analisis Cost Volume Profit (CVP).....	44
I. Implementasi Cost Volume Profit (CVP) pada UMKM Cilox Tata Surya	47

BAB IV PROFIL UMKM BAKSO.....	54
A. Profil Usaha Bakso Mas Iyan	57
B. Profil Usaha Bakso Subur	59
C. Profil Usaha Bakso Mas Rudi.....	62
BAB V PENERAPAN METODE COST VOLUME PROFIT (CVP)	
PADA UMK BAKSO	67
A. Latar Belakang.....	67
B. Penerapan Metode Cost Volume Profit (CVP) pada UMKM Bakso Mas Iyan	69
C. Penerapan Metode Cost Volume Profit (CVP) pada UMKM Bakso Subur	75
D. Penerapan Metode Cost Volume Profit (CVP) pada UMKM Bakso Mas Rudi	80
BAB VI PENUTUP.....	86
A. Kesimpulan.....	86
B. Saran	89
DAFTAR PUSTAKA	92
PROFIL PENULIS.....	96

BAB I

PENDAHULUAN

Di masa perkembangan bisnis yang semakin pesat, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menjadi prospek utama bagi masyarakat untuk memperoleh mata pencaharian. Kondisi ini terjadi karena skala usahanya yang relatif kecil sehingga modal yang dikeluarkan dapat disesuaikan dengan kemampuan masyarakat. Akibatnya, UMKM menjadi alternatif yang lebih realistis, terutama bagi masyarakat dengan tingkat ekonomi menengah ke bawah. Secara akademik, Undang – undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjelaskan bahwa UMKM dikategorikan sebagai unit usaha yang berdiri sendiri dan dikelola secara individu atau melalui badan usaha. Sehingga unit usahanya dapat secara langsung dikelola oleh masyarakat umum tanpa adanya kendali tertentu. Meskipun demikian, UMKM juga memiliki kriteria tertentu yang diukur berdasarkan jumlah kekayaan bersih atau omzet tahunan yang sesuai dengan ketentuan dalam undang – undang tersebut.

Selain membantu pertumbuhan ekonomi nasional, UMKM juga memainkan peran penting dalam perekonomian daerah, terutama dalam memperluas lapangan kerja lokal, meminimalkan pengangguran, dan menjamin kesejahteraan masyarakat. Sebagai penggerak utama perekonomian nasional, Kemenko Perekonomian, Haryo Limanseto (2025) mengatakan bahwa 60% UMKM berkontribusi terhadap PDB nasional serta mampu menyerap sekitar

97% tenaga kerja. Di Indonesia populasi UMKM telah menembuh lebih dari 64 juta unit usaha yang secara luas beroperasi disektor produktif. Angka tersebut menunjukkan bahwa UMKM mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi negara. Hasil penelitian Tambunan (2019) menyatakan bahwa sektor UMKM memiliki dampak besar terhadap peningkatan penghasilan masyarakat, menciptakan lapangan kerja, serta memperkuat ketahanan ekonomin daerah, terutama ketika terjadinya ketidakstabilan ekonomi.

Pertumbuhan tersebut dipengaruhi oleh perkembangan ekosistem bisnis dan dukungan pemerintah melalui berbagai kebijakan serta program pembiayaan yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing pelaku usaha kecil. Dari berbagai jenis bidang UMKM yang dijalankan masyarakat, UMKM yang bergerak di sektor kuliner mengalami lonjakan yang drastis. Hal ini disebabkan oleh besarnya minat masyarakat terhadap sektor kuliner karena relatif mudah dijalankan serta memiliki pasar yang luas. Perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin dinamis turut mendorong peningkatan permintaan terhadap berbagai jenis makanan dan minuman. Selain itu, perkembangan media sosial dan layanan digital juga memengaruhi pola konsumsi masyarakat terhadap produk olahan. Menurut data GAPMMI (Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Indonesia (GAPMMI)), sepanjang tahun 2025 bidang usaha kuliner mengalami pertumbuhan sebesar 6,38%, yang menunjukkan adanya peningkatan konsumsi terhadap makanan siap saji, layanan pesan antar, serta berbagai menu kuliner yang menjadi tren di masyarakat.

Meskipun sektor UMKM, khususnya di bidang kuliner memiliki peluang usaha yang cukup besar, para pelaku UMKM tetap menghadapi berbagai masalah dalam mengelola bisnisnya. Masalah

utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM diantaranya berasal dari kurangnya pengetahuan serta pemahaman terhadap pencatatan keuangan (Rumain et al., dalam Ananda, 2025). Mayoritas pelaku UMKM masih belum mencatat keuangan secara teratur dan terpisah antara keuangan individu dan operasional bisnis. Hasil penelitian Aribawa (2016) menunjukkan bahwa standar pengaturan keuangan yang baik adalah dengan membuat laporan transaksi secara berkala dan menyusunnya menjadi laporan keuangan sederhana yang berdampak positif terhadap kinerja UMKM. Rendahnya kemampuan dalam mengelola keuangan dapat mempersulit pelaku UMKM mengukur tingkat keuntungan serta menetapkan keputusan bisnis. Selain itu, rendahnya kemampuan dalam pengelolaan keuangan juga dapat menyebabkan pelaku UMKM tidak memiliki acuan yang jelas mengenai kondisi keuangan usahanya. Akibatnya, usaha yang dijalankan cenderung mengalami kondisi stagna bahkan berpotensi mengalami kegagalan dalam mengelola pertumbuhan usahanya.

Selain itu, pelaku UMKM juga sering mengalami kesulitan dalam menghitung biaya secara akurat. Pengeluaran yang terjadi selama tahap produksi, seperti biaya untuk memperoleh input produksi, transportasi, sewa tempat, hingga biaya operasional lainnya, sering kali tidak diperhitungkan secara rinci. Akibatnya, penentuan harga jual menjadi kurang tepat dan pendapatan yang diperoleh menjadi tidak seimbangan antara pengeluaran dan pemasukkan. Padahal, biaya merupakan salah satu faktor utama dalam penentuan target keuntungan karena tanpa pengelolaan biaya yang baik pelaku usaha akan sulit memperoleh laba yang optimal (Nurgroho, et al., 2024).

Dalam kegiatan usaha, pemahaman mengenai keterkaitan antara biaya, tingkat penjualan, dan keuntungan merupakan bagian terpenting. Analisis keterkaitan tersebut menjadi sarana bagi pelaku

UMKM dalam mengetahui pengaruh dari perubahan sumber daya ekonomi dan tingkat penjualan terhadap keuntungan yang didapatkan. Dengan memahami hubungan tersebut, pelaku usaha dapat merencanakan tingkat laba yang ingin dicapai secara lebih terarah serta menyusun strategi usaha yang lebih efektif.

Metode Cost Volume Profit (CVP) menjadi satu dari banyaknya teknik perencanaan yang dapat diterapkan untuk menganalisis keterkaitan antara sumber daya ekonomi, tingkat penjualan, dan keuntungan. Metode ini memfasilitas proses pengolahan informasi mengenai banyaknya sumber daya ekonomi yang dikeluarkan, kuantitas produksi barang, serta jumlah keuntungan yang diperoleh pelaku usaha. Pada praktiknya, metode Cost Volume Profit (CVP) diimplementasikan oleh pelaku usaha untuk melihat hubungan antara tingkat penjualan, perubahan harga penjualan, serta total biaya yang dibedakan menjadi dua kategori, yaitu Fixed cost (biaya tetap) dan variabel cost (biaya variabel). Hansen dan Mowen (2018) dalam bukunya menyatakan bahwa analisis Cost Volume Profit (CVP) adalah instrumen perencanaan manajemen yang efektif diterapkan karena dapat menjadi acuan dalam menganalisis keterkaitan antara sumber daya ekonomi, tingkat penjualan, serta keuntungan yang menjadi landasan dalam menentukan kebijakan jangka pendek maupun perencanaan laba. Analisis ini membantu pelaku UMKM dalam memperoleh pemahaman mengenai struktur dana usaha, menentukan titik impas, serta merencanakan tingkat laba yang ingin dicapai.

Cost Volume Profit (CVP) memiliki beberapa kegunaan, diantaranya adalah sebagai alat perencanaan laba melalui perhitungan tingkat penjualan impas, target keuntungan, tingkat keamanan penjualan, serta analisis komponen sumber daya ekonomi guna memaksimalkan margin kontribusi dan leverage operasi (Samryn, dalam Belmo 2020). Melalui proses pengkajian tersebut, pelaku bisnis

dapat memperoleh informasi mengenai batas minimal jumlah produk yang harus dijual untuk menghindari risiko kerugian. Selain itu, pengkajian CVP pun dapat menjadi sarana yang tepat bagi pelaku bisnis untuk menentukan rencana penjualan yang akan dicapai sehingga dapat memperoleh laba sesuai dengan yang diharapkan. Informasi ini penting bagi pelaku bisnis karena dapat membantu proses penyusunan rencana laba secara lebih objektif. Hasil penelitian Belmo (2020) menunjukkan bahwa analisis CVP dapat dijadikan sebagai dasar dalam penyusunan perencanaan keuntungan melalui beberapa metode pengkajian keuangan, diantaranya adalah penentuan tingkat penjualan impas, tingkat keamanan penjualan, margin kontribusi, dan lainnya yang membantu pelaku bisnis untuk menetapkan rencana penjualan yang tepat dan realitis.

Di Kabupaten Sukabumi, salah satu kawasan yang dikenal sebagai pusat kegiatan kuliner masyarakat adalah Pusat Jajanan Tradisional Cibadak. Kawasan ini menjadi tempat berkumpulnya berbagai pedagang makanan tradisional yang menawarkan beragam jenis makanan kepada masyarakat. Di lokasi tersebut dapat ditemukan berbagai jenis usaha makanan seperti mie ayam, sate, nasi goreng, bakso, serta berbagai makanan tradisional lainnya. Keberadaan pusat jajanan di Cibadak tidak hanya berfungsi sebagai lokasi kuliner UMKM, tetapi juga sebagai tempat berkumpul dan bersosialisasi bagi masyarakat sekitar.

Di antara berbagai jenis usaha kuliner yang ada, bakso menjadi usaha yang banyak diminati pelaku UMKM. Bakso merupakan hidangan yang disukai oleh seluruh masyarakat karena memiliki kelezatan khas, harga ekonomis, serta mudah ditemukan di berbagai tempat. UMKM Bakso biasanya berbentuk usaha kaki lima, warung, maupun kedai sederhana. Selain menjadi usaha yang potensial, usaha bakso juga menjadi usaha yang relatif mudah dijalankan karena

modalnya yang tidak terlalu besar dan kegiatan operasionalnya yang mudah dilakukan, serta segmentasi pasarnya yang luas menangkau hampir semua kalangan konsumen dari anak – anak hingga dewasa, termasuk pelajar dan mahasiswa. Akibatnya, banyak pelaku UMKM memilih untuk membuka usaha bakso sebagai salah satu sumber penghasilan.

Meskipun peluang usaha bakso cukup besar dan menjadikan, namun hingga saat ini pelaku usaha bakso masih harus terus bergelut dengan berbagai tantangan usaha. Salah satunya adalah tingkat persaingan yang semakin ketat antar pelaku usaha. Setiap pedagang harus mampu bersaing dalam hal kualitas produk, deferensiasi menu, harga, pelayanan, serta strategi pemasaran agar dapat menarik minat konsumen. Apabila usaha tidak mampu bersaing secara kompetitif, maka usaha yang dijalanka berpotensi mengalami penurunan penjualan hingga kerugian.

Semakin ketat persaingan usaha di sektor UMKM, terutama pada usaha bakso, menuntut para pelaku UMKM bakso untuk mampu mengelola aktivitas keuangan dengan lebih terstruktur. Namun, sebaliknya pada saat di lapangan, para pelaku UMKM menunjukkan tingkat literasi keuangan yang relatif rendah serta keterbatasan pengetahuan mereka terhadap akuntansi manajemen, sehingga berbagai strategi usaha yang dilakukan sering kali tidak berjalan secara optimal karena tidak didukung oleh aspek pengelolaan finansial yang baik. Kondisi tersebut menjadi fokus perhatian yang sangat penting sebab aspek finansial menjadi salah satu primer untuk menentukan keberlangsungan suatu bisnis, baik usaha berskala besar maupun kecil. Pengelolaan keuangan tidak terbatas pada pencatatan masuk atau keluarnya biaya operasional serta pendapatan usaha, namun juga berkaitan dengan kemampuan pelaku usaha dalam

merencanakan keuntungan melalui pengelolaan biaya, penentuan harga jual, dan penetapan target penjualan sehari – hari.

Oleh sebab itu, analisis CVP menjadi bagian dari metode yang dapat digunakan pelaku UMKM untuk menjalankan usahanya secara terarah. Meskipun istilah CVP sering dianggap sebagai konsep yang lebih banyak digunakan pada perusahaan besar, pada kenyataannya metode ini juga dapat diterapkan secara sederhana pada usaha kecil seperti UMKM. Analisis CVP tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk mengetahui tingkat laba yang optimal, tetapi juga menjadi landasan untuk menentukan sekaligus menetapkan kebijakan yang lebih praktis dan berdaya guna.

Berdasarkan hasil penelitian Helin dan Novitasari, wawasan finansial memiliki dampak positif pada peningkatan produktivitas UMKM di Kabupaten Sukabumi. Artinya, pengetahuan mengenai pengelolaan finansial yang memadai mampu membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan efektivitas operasional usaha dengan lebih baik. Namun demikian, wawasan finansial warga Sukabumi masih di bawah rata - rata. Berdasarkan data BPR Sukabumi yang disampaikan oleh Eka Janitra, tingkat literasi keuangan masyarakat Sukabumi berada pada kisaran 36,09% (Herlan, 2025). Hal tersebut belum sebanding dengan jumlah UMKM di Kabupaten Sukabumi. Sementara Dinas koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah memperoleh data bahwa UMKM di Kabupaten Sukabumi pada tahun 2025 telah mencapai 248.207 unit usaha. Data ini menggambarkan bahwa mayoritas UMKM di Sukabumi belum menunjukkan pengetahuan yang memadai terhadap pengelolaan finansial operasional yang baik.

Berdasarkan kondisi tersebut, sebagian besar pelaku UMKM di kabupaten sukabumi masih mengandalkan pengalaman dan perkiraan untuk menetapkan harga jual produk, menghitung pengeluaran produksi, serta merencanakan keuntungan usaha.

Akibatnya, pengambilan keputusan bisnis sering kali tidak didasarkan pada analisis yang akurat. Berdasarkan hasil penelitian artikel Link UMKM, salah satu kendala utama pelaku UMKM di Indonesia adalah kurangnya wawasan terhadap ilmu keuangan dan akuntansi manajemen. Bahkan sebesar 74% pelaku UMKM belum mampu menyusun laporan keuangan dengan terstruktur.

Salah satu metode analisis keuangan yang relatif sederhana tetapi memiliki manfaat yang besar adalah analisis Cost Volume Profit (CVP). Namun demikian, penerapan metode CVP pada usaha skala kecil seperti UMKM masih tergolong terbatas. Penelitian mengenai penerapan metode CVP pada UMKM, khususnya pada usaha kuliner seperti usaha bakso, juga masih relatif sedikit dilakukan. Padahal usaha kuliner adalah sektor UMKM yang memiliki tingkat persaingan tinggi sehingga memerlukan perencanaan laba yang baik agar dapat bertahan dan terus berkembang. Penelitian terhadap Cost Volume Profit (CVP) umumnya dilakukan pada perusahaan manufaktur maupun perusahaan jasa dengan skala usaha menengah hingga besar. Penelitian mengenai penerapan metode CVP pada UMKM, khususnya usaha kuliner tradisional seperti UMKM bakso masih relatif terbatas. Padahal karakteristik biaya pada usaha mikro berbeda dengan perusahaan besar karena lebih didominasi oleh variabel serta pencatatan keuangan yang masih sederhana.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini dilakukan untuk melakukan telaah dari implementasi metode Cost Volume Profit (CVP) dalam perencanaan laba pada UMKM bakso di Sukabumi, khususnya di Cibadak. Penelitian dilakukan terhadap UMKM agar para pelaku usaha dapat mengetahui dengan jelas mengenai pengelolaan biaya operasional, penentuan titik impas penjualan, serta target laba yang menguntungkan. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat membantu para pemilik UMKM, tidak hanya untuk pedagang

bakso tetapi juga semua pemilik UMKM diberbagai sektor dalam memperluas wawasan serta pengetahuan mengenai pentingnya mengelola finansial usaha secara lebih terstruktur dengan menggunakan metode CVP sehingga proses pengelolaan dapat dilakukan dengan baik mulai dari menyusun perencanaan laba secara lebih efektif hingga membuat keputusan operasional sehari – hari secara lebih tepat dan berdampak terhadap keberlanjutan bisnis yang lebih baik.

BAB II

PERENCANAAN BIAYA DAN LABA DALAM AKUNTANSI MANAJEMEN

A. PENERAPAN AKUNTANSI MANAJEMEN PADA UMKM

Dalam kaitannya dengan Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), penerapan akuntansi manajemen membantu pelaku UMKM untuk mengelola biaya, menetapkan harga jual, menyusun anggaran, serta merencanakan laba. Informasi yang dihasilkan pun dapat menjadi dasar dalam pengambilan keputusan sehingga usaha dijalankan dapat dikelola secara lebih efektif, efisien, dan berkelanjutan. Sehingga dapat diketahui bahwa akuntansi manajemen merupakan suatu ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang keuangan yang berfungsi sebagai alat perencanaan serta alat analisis yang mampu meningkatkan kualitas keputusan usaha yang lebih baik.

B. AKUNTANSI MANAJEMEN

Akuntansi manajemen menjadi bagian dari cabang ilmu akuntansi yang menyediakan informasi keuangan dan nonkeuangan untuk bagian internal perusahaan yang tujuannya membantu tahap perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. Informasi ini digunakan sebagai cara untuk meningkatkan proses kerja yang lebih baik, mengatur sumber daya dengan lebih efektif, serta mencapai

tujuan organisasi sesuai dengan yang direncanakan. (Langi dan Hasiara, 2025).

Sementara itu, menurut Surjaweni (2019), akuntansi manajemen adalah suatu bidang keilmuan yang menjadi sarana informasi keuangan yang berguna bagi manajemen dalam melakukan perencanaan, pengendalian, dan evaluasi tindakan yang dilakukan oleh pelaku bisnis dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Dengan demikian, disimpulkan bahwa akuntansi manajemen menjadi bagian dari sistem informasi manajemen yang menghasilkan data keuangan maupun nonkeuangan untuk kepentingan internal perusahaan yang mendorong keberhasilan dalam mencapai tujuan.

C. FUNGSI AKUNTANSI MANAJEMEN

Akuntansi manajemen berfungsi sebagai suatu pendekatan yang membantu manajemen mengelola perusahaan dengan lebih efektif serta efisien. Informasi yang dihasilkan berguna untuk menyusun laporan serta menjadi dasar dalam mendukung proses perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, serta evaluasi produktivitas perusahaan secara lebih terstruktur.

1. Perencanaan (Planning)

Perencanaan adalah tahap awal dalam pengelolaan usaha. Tugasnya adalah menetapkan tujuan organisasi dan tindakan yang akan dilakukan. Pada tahap ini, perusahaan dapat membuat rencana dengan menggunakan data akuntansi manajemen seperti biaya, pendapatan, anggaran, serta proyeksi laba yang akan membantu tahap perencanaan yang lebih baik.

2. Pengendalian (Controlling)

Tahap pengendalian dilakukan agar seluruh aktivitas operasional yang dijalankan dapat berjalan sesuai dengan rencana

Hasil kalkulasi margin kontribusi, Titik Impas (BEP), Margin Keamanan (MOS), dan perencanaan keuntungan. menunjukkan bahwa kondisi usaha Bakso Mas Rudi berada pada posisi yang cukup baik. Tingkat penjualan yang dicapai telah mampu menutup seluruh biaya operasional sekaligus menghasilkan keuntungan bagi usaha. Selain itu, informasi yang diperoleh dari analisis CVP dapat menjadi dasar bagi pemilik usaha dalam mengendalikan biaya, menyusun strategi penjualan, serta meningkatkan profitabilitas usaha.

Secara umum, UMKM Bakso Mas Rudi memiliki prospek yang baik untuk terus berkembang. Hal tersebut didukung oleh kualitas produk yang terjaga, harga yang kompetitif, variasi menu yang ditawarkan, serta lokasi usaha yang strategis. Dengan menerapkan perencanaan laba secara lebih terarah dan berkelanjutan, usaha ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing serta mempertahankan keberlangsungan usahanya dalam jangka panjang.

B. SARAN

1. UMKM Bakso Mas Iyan

Berdasarkan hasil analisis dan pengamatan, UMKM Bakso Mas Iyan disarankan untuk mulai menerapkan pencatatan keuangan yang lebih sistematis melalui pemanfaatan metode CVP dalam perencanaan laba. Selain itu, pelaku usaha juga dapat memperluas jangkauan pemasaran melalui platform digital dan layanan pesan antar, serta melakukan inovasi menu sesuai dengan kebutuhan konsumen agar pertumbuhan penjualan dan laba dapat terus meningkat.

2. UMKM Bakso Subur

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, UMKM Bakso Subur disarankan untuk tetap mempertahankan kualitas rasa, porsi, dan pelayanan yang menjadi keunggulan usaha. Selain itu, pelaku usaha perlu meningkatkan pencatatan keuangan secara lebih teratur agar pengelolaan biaya dan perencanaan laba dapat dilakukan dengan lebih efektif. Pelaku usaha juga dapat memanfaatkan media sosial dan platform pemesanan online sebagai sarana promosi untuk memperluas jangkauan konsumen serta meningkatkan volume penjualan. Dengan upaya tersebut, diharapkan target laba yang telah direncanakan dapat tercapai dan usaha dapat terus berkembang di masa mendatang.

4. UMKM Bakso Mas Rudi

Disarankan agar pemilik UMKM Bakso Mas Rudi menyusun pencatatan keuangan secara lebih rapi, lengkap, dan terstruktur sehingga informasi mengenai pendapatan, biaya, maupun laba dapat diperoleh secara akurat. Pencatatan keuangan yang baik akan mempermudah proses evaluasi kinerja usaha serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat.

Selain itu, analisis Cost Volume Profit (CVP) sebaiknya dilakukan secara rutin sebagai salah satu alat dalam merencanakan laba dan mengevaluasi kondisi usaha. Dengan melakukan analisis secara berkala, pemilik usaha dapat menentukan target penjualan, mengendalikan biaya, serta menyusun strategi bisnis yang lebih efektif.

Di sisi pemasaran, Bakso Mas Rudi juga perlu meningkatkan kegiatan promosi, baik melalui pemasaran secara langsung maupun dengan memanfaatkan berbagai platform media sosial agar jangkauan konsumen semakin luas. Inovasi produk, peningkatan kualitas pelayanan, serta upaya menjaga kepuasan

pelanggan juga perlu terus dilakukan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dan meningkatkan keunggulan usaha dalam menghadapi kompetisi bisnis kuliner.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfarisi, M., Hotijah, & Mohamad Bastomi. (2023). Perencanaan Laba UMKM Cilok Pak Dji Merjosari Melalui Analisis Cost Volume Profit (CVP). *Manajemnya ekonomi akuntansi bisnis digital dan kewirausahaan*, 1(2), 67–72.
- Ariani, M. F. (2025). Tantangan UMKM di Tengah Persaingan Global : Strategi Bertahan dan Berkembang. Jakarta Pusat: Kompasiana.
- Aribawa, D. (2016). Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Kinerja dan Keberlangsungan UMKM di Jawa Tengah. *Jurnal Siasat Bisnis*, 1-13.
- Belmo, K., & Marianus Saldaha Neno. (2020). Analisis Biaya Volume Laba sebagai Alat Perencanaan Laba pada Pabrik Tahu Pink Jaya - Oebufu, Kupang. *Journal of Management*, 285 - 298.
- Carter, W. K., & Milton F. Usry. (2005). *Akuntansi Biaya*. Jakarta : Salemba Empat.
- DISKOMINFOSAN. (2026). UMKM di Kabupaten Sukabumi. Sukabumi: opendata.sukabumikab.go.id.
- Fauzi, A., Alen Dwi Setyo, Muhammad Fauzan Zaen, Rakha Randyka , Prihartono, Raymond Peres Johaness Loi, . . . Yusron Rizki. (2024). Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Alat Manajerial dalam Membuat Keputusan Bisnis. *Indonesian Journal of Economics and Strategic Management (IJESM)*, 2 (2), 1506-1523.
- Garrison, R. H., Eric W. Noreen , & Peter C. Brewer. (2018). *Managerial Accounting Fourteenth Edition*. New York: Tim Vertovec.
- Hansen, D. R., & Maryanne M. Mowen. (2018). *Cornerstones of Cost Management*. Boston: Cengage Learning .

- Heliani, & Salwa Aulia Novitasari. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan, Dan Finansial Teknologi Terhadap Kinerja Umkm Di Kota Sukabumi. *Riser Akuntansi dan Keuangan*, 291-308. Retrieved from <https://aktiva.nusaputra.ac.id/index.php/aktiva/article/view/256/214>
- Herlan, U. (2025). BPR Sukabumi Genjot Tingkat Literasi Keuangan dengan Cara ini! Sukabumi: *Jurnalsukabumi.com*.
- Irnawati, J., Putu Ayu Anggya Agustina, Fadilla Cahyaningtyas, Mahaputera, Siti Salama Amar, Pipit Rosita Andasari, . . . Salam Fadillah Alzah. (2020). *Akuntansi Manajemen*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia.
- Irnawati, J., Putu Ayu Anggya Agustina, Lenny Dermawan Sembiring, Fadilla Cahyaningtyas, Mahputera, Siti Salama Amar, . . . Salam Fadillah Alzah. (2021). *Akuntansi Mnajemen*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Depok: PT Rajagrafindo Persada.
- Laia, E. (2023). Pengaruh Harga terhadap Volume Penjualan di UD. Chandra Amandraya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 324-337. doi:DOI: <https://doi.org/10.57094/jim.v6i2.1787>
- Langi, C. R., & La Ode Hasiara. (2025). *Akuntansi Manajemen*. Medan: PT Media Penerbit Indonesia.
- Liliyah, A. (2026). Sektor Mamin Melaju 6,38% di 2025, Gapmmi Berikan Sinyal Pembenahan. Jakarta: *swa.co.id*. Retrieved from <https://swa.co.id/read/469297/sektor-mamin-melaju-638-di-2025-gapmmi-berikan-sinyal-pembenahan>

- Limanseto, H. (2025). Pemerintah Dorong UMKM Naik Kelas, Tingkatkan Kontribusi terhadap Ekspor Indonesia. Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. Retrieved from <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/6152/pemerintah-dorong-umkm-naik-kelas-tingkatkan-kontribusi-terhadap-ekspor-indonesia>
- Mahly, E. A. (2026). Jumlah UMKM Binaan Di Kabupaten Sukabumi Periode 2024-2025 Terus Bertambah. Sukabumi: Wahanainformasi.com. Retrieved from <https://wahanainformasi.com/jumlah-umkm-binaan-di-kabupaten-sukabumi-periode-2024-2025-terus-bertambah/>
- Manurung, S., Hartoto, Riha Dedi Priantana, Raida Fuadi, Rulfah M Daud, Lucky Nugroho, . . . Imelda Chania. (2022). Akuntansi Manajemen. Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung.
- Maresari, D. (2021). Analisis Perilaku Sticky Cost pada Biaya Produksi dan Biaya Nonproduksi pada Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Finance Accounting*, 454-465.
- Mulyadi. (2016). Akuntansi Biaya. Yogyakarta: STIE Yayasan Keluarga Pahlawan Negara.
- Nisa, U. K., Mursalina Mursalina, & Muhammad Bastomi. (2023). Analisis Cost Volume Profit dalam Mengoptimisasikan Laba pada UMKM Cilox Tata Surya. *Manajemen, Bisnis, dan Ekonomi*, 89-91.
- Pangemanan, J. T. (2016). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan dengan Penerapan Break Evwn Point PT. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal EMBA*, 4 (1), 376-385.
- Pratiwi, L. I., & Ni Made Wulan Sari Sanjaya. (2025). Penerapan Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba. *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Ekonomi*, 4 9, 631 - 649.

- Pratiwi, N., Elfreda Aplonia Lau, & Murfat Effendy. (2016). Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) untuk Perencanaan Laba Pada PT Saka Agung Abadi di Samarinda. *Jurnal Manajemen Akuntansi*, 1-11.
- Riopaldo Tambunan, C. (2023). Kontribusi UMKM dalam Perekonomian Indonesia. Pasaman: FajarHarahap.id. Retrieved from <https://www.fajarharapan.id/baca/9828/kontribusi-umkm-dalam-perekonomian-indonesia/>
- Silalahi, Y. F., Juli Indah Sari Gurning, Frisillia Marsaulina Sinaga, Lidia Manik, & Hamonangan Siallagan. (2025). Hubungan Biaya, Volume, Laba dan Titik Impas (BEP) dalam Pengambilan Keputusan suatu Perusahaan. *Media Akuntansi Perpajakan*, 111-118.
- Silangen, N. A., David Paul Elia Saerang, & Lady Diana Latjandu. (2025). Analisis cost volume profit (CVP) untuk perencanaan laba pada PT. Hasjrat Abadi Manado. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 52-59. doi:10.58784/mbkk.261
- Tambunan, T. (2019). Recent Evidence of the Development of Micro, Small and Medium Enterprises in Indonesia. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 1-15.
- UMKM, T. R. (2025). 3 Kelemahan Utama yang Masih Membayangi UMKM Indonesia. Jakarta: linkumkm.id. Retrieved from <https://linkumkm.id/news/detail/16675/3-kelemahan-utama-yang-masih-membayangi-umkm-indonesia>
- Widaryanti. (2006). Hubungan CVP (Cost Volume Profit) dan Anggaran dalam Perencanaan Usaha. *Jurnal Fokus Ekonomi*, 1 (2), 77-91.

PROFIL PENULIS



Nawal Afni merupakan mahasiswa Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis, Hukum, dan Pendidikan, Universitas Nusa Putra. Selama menempuh pendidikan, penulis aktif mengikuti berbagai kegiatan akademik dan organisasi sebagai wadah untuk mengembangkan kemampuan kepemimpinan, komunikasi, serta kerja sama tim. Ketertarikan penulis terhadap bidang manajemen dan bisnis mendorongnya untuk mendalami berbagai aspek yang berkaitan dengan manajemen keuangan, pemasaran, dan pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui e-book ini, penulis berupaya mengaplikasikan teori yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam permasalahan nyata yang dihadapi pelaku usaha, sehingga dapat memberikan solusi yang lebih praktis dan bermanfaat. Penulis berharap e-book ini tidak hanya menjadi salah satu bentuk pengembangan ilmu pengetahuan, tetapi juga dapat menjadi referensi yang berguna bagi mahasiswa, pelaku UMKM, maupun pembaca yang ingin memahami penerapan konsep manajemen dalam mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih efektif dan berkelanjutan.



Zahra merupakan seorang mahasiswa yang sedang menempuh pendidikan tinggi di Universitas Nusa Putra Sukabumi, Program Studi Manajemen. Pada awalnya, penulis memilih program studi Manajemen bukan karena ketertarikan pribadi, melainkan karena adanya tuntutan keadaan. Namun, seiring berjalannya waktu dan melalui berbagai pengalaman selama proses perkuliahan, penulis menyadari bahwa Manajemen bukan sekadar bidang ilmu yang mempelajari pengelolaan organisasi atau bisnis. Bagi penulis, Manajemen merupakan ilmu yang membentuk cara berpikir secara sistematis, kritis, dan solutif dalam menghadapi berbagai permasalahan. Ilmu ini juga mengajarkan pentingnya perencanaan, pengambilan keputusan, kepemimpinan, serta kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan. Penulis meyakini bahwa dengan berbekal pengalaman akademik di bidang Manajemen, penulis mampu menjadi pribadi yang mampu berpikir strategis, mengambil keputusan secara bijaksana, serta memberikan kontribusi positif dalam dunia kerja maupun kehidupan bermasyarakat. Melalui karya ini, penulis berharap ilmu dan pengalaman yang diperoleh selama menempuh pendidikan dapat memberikan manfaat, menambah wawasan pembaca, serta menjadi motivasi untuk terus belajar, berkembang, dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat.



Vika Nandita Putri merupakan mahasiswa Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Humaniora, Universitas Nusa Putra. Penulis memiliki ketertarikan pada bidang manajemen, bisnis, dan pengembangan UMKM. Melalui berbagai kegiatan akademik, penulis terus mengembangkan wawasan serta kemampuan dalam menganalisis permasalahan dan memberikan solusi yang aplikatif. E-book ini disusun sebagai bentuk kontribusi penulis dalam membagikan pengetahuan dan pengalaman yang diperoleh selama proses pembelajaran. Penulis berharap karya ini dapat memberikan manfaat serta menjadi referensi yang berguna bagi para pembaca.



Assoc. Prof. Dr. Gustian Djuanda, S.E., M.M.

menyelesaikan pendidikan Sarjana (S1) Ekonomi di Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto pada tahun 1986, kemudian melanjutkan studi Magister Manajemen dengan konsentrasi Keuangan di Universitas Indonesia dan lulus pada tahun 1995. Selanjutnya, beliau meraih gelar Doktor di bidang Ekonomi Islam dari Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta pada tahun 2010 dengan disertasi yang membahas penilaian kinerja bank syariah menggunakan pendekatan Balanced Scorecard. Selain pendidikan akademik, beliau juga mengikuti Program Pendidikan Lanjutan Kader Perbankan (PLKP) di Institut Bankir Indonesia pada tahun 1992 serta memperoleh Sertifikat Brevet Pajak A dan B dari Yayasan Artha Bhakti pada tahun 1999. Karier akademiknya dimulai sebagai Asisten Dosen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Keuangan dan Perbankan Indonesia (STEKPI) pada tahun 1988. Selama mengabdikan diri di STEKPI, beliau dipercaya menduduki berbagai jabatan strategis, antara lain sebagai Wakil Ketua Bidang Kemahasiswaan, Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Ketua Konsorsium Lembaga Pengabdian Masyarakat Perguruan Tinggi Swasta DKI Jakarta, serta Kepala Tax Center STEKPI. Di samping itu, beliau juga berkiprah sebagai Senior Tax Partner di Kantor Akuntan Publik Gatot Permadi Joewono dan menjadi konsultan pajak pada berbagai perusahaan. Bidang kepakaran beliau meliputi perpajakan, manajemen keuangan, investasi, perbankan, dan perbankan syariah. Berbagai hasil penelitian telah dipresentasikan dalam seminar nasional maupun internasional serta dipublikasikan pada jurnal ilmiah. Salah satu karya yang memperoleh apresiasi adalah buku Pelaporan Pajak Penghasilan, yang berhasil masuk dalam daftar The

Ten Best Seller Book versi Harian Kontan pada tahun 2002. Beliau juga menulis berbagai buku lain, seperti Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah serta Pelaporan Zakat sebagai Pengurang Pajak Penghasilan. Selain itu, penelitian beliau pernah menjadi nominasi Finalis Peneliti Muda LIPI-TVRI. Pada periode 2010–2012, beliau dipercaya menjadi Visiting Lecturer di Islamic Business School, College of Business, Universiti Utara Malaysia. Setelah kembali ke Indonesia, beliau aktif sebagai dosen, pembimbing dan penguji skripsi maupun tesis, reviewer jurnal ilmiah, serta penulis dan editor berbagai book chapter, book monograph, dan buku referensi. Sejak tahun 2019, beliau mengajar di Program Studi Manajemen Universitas Nusa Putra dengan mata kuliah Teori Portofolio dan Analisis Investasi, Manajemen Keuangan, Manajemen Risiko Keuangan, serta Akuntansi Manajemen. Hingga saat ini, beliau terus berkontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan melalui pendidikan, penelitian, publikasi ilmiah, dan penulisan buku

PENERAPAN METODE COST VOLUME PROFIT (CVP) DALAM PERENCANAAN LABA PADA UMKM BAKSO MAS IYAN, BAKSO MAS RUDI, DAN BAKSO SUBUR

E-book ini disusun berdasarkan hasil kolaborasi dan kerja sama seluruh anggota tim sebagai konten edukasi yang dapat memberikan wawasan serta gambaran kepada pembaca, khususnya pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menjadi sasaran utama penyusunan e-book ini. Kami berharap e-book ini tidak hanya menjadi sumber pengetahuan, tetapi juga menjadi media pembelanjaran yang bermanfaat bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan skala usahanya secara lebih optimal.



IKAPI
IKATAN PENCABANG PEMUDA INDONESIA

CV. Tahta Media Group

Sukoharjo, Jawa Tengah

Web : www.tahtamedia.co.id

Ig : tahtamediagroup

Telp/WA : +62 896 5427 3996



QR CODE : 62-415-3499-002