



Optimalisasi Laba Warung Depot Ijo Kamal Melalui Analisis CVP dan Strategi Pendanaan

Yunita Putriani^{1*}, Ameyla Nadhira Tsurayya², Hoitul Anam³, Septiana Devita Nurfadela⁴, Mardiana⁵, Mochamad Reza Adiyanto⁶

¹⁻⁶Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia

E-mail: 220211100005@student.trunojoyo.ac.id¹, 220211100007@student.trunojoyo.ac.id²,
220211100026@student.trunojoyo.ac.id³, 220211100027@student.trunojoyo.ac.id⁴,
220211100039@student.trunojoyo.ac.id⁵, reza.adiyanto@trunojoyo.ac.id⁶

Alamat: Jl. Raya Telang, PO BOX 02, Bangkalan Jawa Timur 69162 Indonesia

*Korespondensi penulis: 220211100005@student.trunojoyo.ac.id

Abstract. *This study aims to analyze the application of Cost-Volume-Profit (CVP) analysis and funding strategies for profit optimization at Warung Depot Ijo Kamal, a small business in the food industry. The research explores how financial management, including cost control and strategic funding, contributes to the business's sustainability and growth. A descriptive qualitative approach was used, involving semi-structured interviews with the business owner and direct observations of daily operations. Data from financial reports were also collected for analysis. The findings revealed that Warung Depot Ijo Kamal achieves profitability above the break-even point, with a monthly profit of IDR 9,170,000. The analysis of funding sources indicated that the business relies on personal capital and cooperative loans, but further diversification of funding sources is recommended to support future expansion. The study also identified challenges in cash flow management, particularly in meeting employee salary obligations. Recommendations include improving cash flow planning, diversifying funding sources, and exploring external financing options to support business growth. This research provides valuable insights for small business owners seeking to optimize profits and ensure long-term sustainability.*

Keywords: CVP, Profit, Analytics, Funding.

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dan strategi pendanaan dalam upaya optimalisasi laba di Warung Depot Ijo Kamal, sebuah usaha kecil di sektor kuliner. Penelitian ini mengkaji bagaimana manajemen keuangan, termasuk pengendalian biaya dan strategi pendanaan, berkontribusi terhadap keberlanjutan dan pertumbuhan usaha. Pendekatan kualitatif deskriptif digunakan dalam penelitian ini, dengan wawancara semi-terstruktur bersama pemilik usaha serta observasi langsung terhadap operasional harian. Data dari laporan keuangan juga dikumpulkan untuk analisis lebih lanjut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Warung Depot Ijo Kamal mencapai profitabilitas yang melebihi titik impas, dengan keuntungan bulanan sebesar Rp9.170.000. Analisis sumber pendanaan mengungkapkan bahwa usaha ini mengandalkan modal pribadi dan pinjaman koperasi, namun disarankan untuk melakukan diversifikasi sumber pendanaan untuk mendukung ekspansi di masa depan. Penelitian ini juga mengidentifikasi tantangan dalam pengelolaan arus kas, khususnya dalam memenuhi kewajiban gaji karyawan. Rekomendasi yang diberikan meliputi perbaikan perencanaan arus kas, diversifikasi sumber pendanaan, serta mempertimbangkan opsi pendanaan eksternal untuk mendukung pertumbuhan usaha. Penelitian ini memberikan wawasan yang berharga bagi pemilik usaha kecil dalam mengoptimalkan laba dan memastikan keberlanjutan usaha jangka panjang.

Kata kunci: CVP, Laba, Analisis, Pendanaan.

1. LATAR BELAKANG

Warung Depot Ijo Kamal adalah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang kuliner, khususnya dalam penyediaan menu makanan geprek dan penyetan. Usaha ini didirikan pada tahun 2017 bulan Agustus dan beroperasi di satu lokasi dengan satu karyawan yang menangani operasional harian. Meskipun berfokus pada produk yang dapat dijangkau oleh berbagai kalangan, pasar utama Warung Depot Ijo Kamal adalah pekerja kantoran yang mencari makanan praktis dan terjangkau. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri kuliner, Warung Depot Ijo Kamal perlu mengoptimalkan laba untuk menjaga kelangsungan usahanya. Salah satu cara untuk mencapai tujuan ini adalah dengan menerapkan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dan strategi pendanaan yang tepat (Hassan, 2023).

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh Warung Depot Ijo Kamal adalah fluktuasi harga bahan baku, terutama bahan baku yang merupakan komponen utama dari produk mereka, seperti ayam dan sambal. Kenaikan harga bahan baku yang tidak terduga dapat mempengaruhi biaya variabel usaha dan berdampak langsung pada keuntungan yang dihasilkan. Oleh karena itu, penting bagi pemilik usaha untuk memahami dampak dari fluktuasi harga ini melalui analisis CVP. Dengan menggunakan analisis ini, pemilik usaha dapat menentukan titik impas (*Break-Even Point*) yang lebih akurat, serta membuat perencanaan harga jual dan pengelolaan biaya yang lebih efektif untuk mengatasi perubahan harga bahan baku (Nisa et al., 2023).

Analisis CVP adalah alat yang digunakan untuk mengevaluasi hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba yang dihasilkan oleh suatu usaha (Kartika & Sunarka, 2019; Yanto, 2020). Melalui analisis ini, pemilik usaha dapat memahami berapa banyak produk yang harus dijual agar biaya tetap dapat tertutupi dan usaha mulai menghasilkan laba. Selain itu, CVP membantu dalam perencanaan pengambilan keputusan terkait harga jual, struktur biaya, dan strategi peningkatan volume penjualan yang dapat memaksimalkan keuntungan meskipun ada fluktuasi harga bahan baku (Mbae et al., 2022; Sumarni, 2020). Misalnya, pemilik dapat menggunakan analisis CVP untuk menentukan harga jual yang cukup untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba, serta mencari cara untuk menurunkan biaya variabel tanpa mengurangi kualitas produk (Hassan, 2023; Rosianna et al., 2021).

Selain itu, strategi pendanaan yang tepat sangat penting bagi keberlanjutan usaha. Pendanaan yang efisien memungkinkan usaha untuk mengatasi kendala finansial, mempercepat pengembangan usaha, dan meningkatkan kapasitas produksi (Sinaga et al., 2024). Warung Depot Ijo Kamal mengandalkan kombinasi modal pribadi dan pinjaman

koperasi untuk menjalankan operasional dan ekspansi usaha. Strategi pendanaan yang bijak akan membantu pemilik usaha untuk lebih efisien dalam mengelola dana dan mengoptimalkan pengeluaran yang terkait dengan biaya tetap dan variabel (Komala Ardiyani, Syafnita, 2021; Sudarma & Wulandari, 2023).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan analisis CVP dalam upaya optimalisasi laba di Warung Depot Ijo Kamal, serta mengeksplorasi bagaimana strategi pendanaan yang diterapkan dapat mendukung kelangsungan dan pertumbuhan usaha. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan rekomendasi terkait cara mengelola biaya dengan lebih efisien, seperti melalui pengelolaan biaya variabel dan tetap yang lebih baik, serta memberikan saran mengenai strategi pendanaan yang lebih tepat, sesuai dengan kemampuan finansial usaha, untuk mendukung ekspansi dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

2. KAJIAN TEORITIS

Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP)

Bunga, (2018) Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) adalah salah satu alat manajerial yang penting dalam perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan bisnis. CVP menghubungkan biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba yang dihasilkan oleh suatu usaha. Melalui analisis CVP, perusahaan dapat menentukan titik impas (*Break-Even Point*), yang menginformasikan berapa banyak produk yang perlu dijual untuk menutupi semua biaya tetap dan mulai memperoleh keuntungan. Selain itu, CVP dapat membantu dalam perencanaan harga jual dan pengelolaan biaya sehingga perusahaan dapat memaksimalkan laba meskipun menghadapi fluktuasi dalam biaya bahan baku atau permintaan pasar (Hassan, 2023; Sumarni, 2020). Analisis CVP juga digunakan untuk mengevaluasi berbagai skenario bisnis dan membantu pemilik usaha dalam membuat keputusan strategis terkait volume penjualan dan struktur biaya yang optimal. Dengan menggunakan model CVP, pemilik usaha dapat lebih mudah menentukan strategi harga yang kompetitif sambil memastikan keberlanjutan operasional yang menguntungkan dalam jangka panjang (Nisa et al., 2023).

Pendanaan UMKM

Pendanaan yang efisien dan tepat sangat penting bagi kelangsungan dan pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). (Suryani, 2018) Sebagai pelaku UMKM, pemilik usaha seringkali menghadapi keterbatasan modal yang dapat menghambat ekspansi dan pengembangan bisnis. Oleh karena itu, strategi pendanaan yang efektif dapat membantu dalam mempercepat pengembangan usaha, meningkatkan kapasitas produksi, serta meminimalisir

risiko keuangan yang dapat mengancam stabilitas usaha (Komala Ardiyani, Syafnita, 2021; Sudarma & Wulandari, 2023). Pendanaan UMKM dapat diperoleh melalui berbagai sumber, baik itu modal pribadi, pinjaman bank, atau pinjaman dari lembaga keuangan non-bank. Penggunaan modal yang bijak akan mengoptimalkan pengelolaan biaya tetap dan variabel, serta meningkatkan efisiensi operasional dalam usaha. (Komala Ardiyani, Syafnita, 2021) menjelaskan pentingnya memanfaatkan kombinasi antara sumber pendanaan internal dan eksternal yang dapat memberikan fleksibilitas finansial serta mendukung keberlanjutan usaha jangka panjang. Pendanaan yang tepat juga memungkinkan pemilik usaha untuk mengatasi tantangan yang muncul akibat ketidakpastian pasar, termasuk fluktuasi harga bahan baku dan biaya operasional lainnya.

Fluktuasi Harga Bahan Baku dalam Industri Kuliner

Fluktuasi harga bahan baku merupakan salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh usaha kuliner (Azwina & Syahbudi, 2022). Bahan baku seperti ayam, sayuran, dan sambal sering kali mengalami kenaikan harga yang tidak terduga, yang dapat mempengaruhi biaya variabel dan mengurangi margin keuntungan. Oleh karena itu, pemilik usaha perlu mengelola risiko ini dengan menggunakan analisis CVP untuk memproyeksikan dampak fluktuasi harga terhadap laba. Dengan memahami hubungan antara biaya tetap dan variabel, pemilik usaha dapat merencanakan harga jual yang sesuai untuk mengantisipasi kenaikan biaya bahan baku, sehingga tidak mengorbankan keuntungan usaha (Hassan, 2023). Pengelolaan biaya bahan baku juga dapat dilakukan dengan cara mencari alternatif pemasok atau melakukan efisiensi dalam pengelolaan persediaan. Hal ini dapat membantu usaha mengurangi pemborosan dan memaksimalkan penggunaan bahan baku yang ada. Sebagai contoh, untuk usaha seperti Warung Depot Ijo Kamal, pengelolaan bahan baku yang efisien sangat penting agar tetap dapat menawarkan produk dengan kualitas yang baik dan harga yang terjangkau meskipun terjadi fluktuasi harga bahan baku (Kartika & Sunarka, 2019).

Strategi Pengelolaan Biaya untuk Optimalisasi Laba

Optimalisasi laba dalam usaha kuliner memerlukan perhatian pada pengelolaan biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel. Pengelolaan biaya yang efektif akan membantu usaha mengatasi tantangan yang dihadapi, seperti fluktuasi harga bahan baku dan biaya operasional lainnya. Pemilik usaha harus dapat mengidentifikasi area-area yang dapat dihemat, tanpa mengorbankan kualitas produk atau pelayanan kepada pelanggan. Salah satu cara untuk mengelola biaya dengan lebih efisien adalah dengan melakukan analisis CVP secara berkala

untuk mengevaluasi biaya yang dikeluarkan dan menyesuaikan harga jual agar tetap menguntungkan (Komala Ardiyani, Syafnita, 2021; Sumarni, 2020). Selain itu, strategi pendanaan yang tepat dapat mendukung pengelolaan biaya dalam jangka panjang. Dengan memanfaatkan sumber pendanaan yang sesuai, pemilik usaha dapat lebih fleksibel dalam mengatur pengeluaran dan memperoleh modal untuk ekspansi usaha. Strategi pendanaan yang bijaksana juga akan memperkuat posisi keuangan usaha dan membantu dalam menghadapi ketidakpastian pasar serta fluktuasi harga bahan baku (Sudarma & Wulandari, 2023).

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif untuk menganalisis penerapan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dan strategi pendanaan dalam optimalisasi laba di Warung Depot Ijo Kamal. Data yang digunakan berasal dari dua sumber utama, yaitu data primer yang diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha, dan data sekunder berupa laporan keuangan usaha, yang mencakup informasi tentang penjualan, biaya tetap dan variabel, serta strategi pendanaan yang diterapkan. Analisis kuantitatif dilakukan dengan menggunakan rumus CVP untuk menghitung titik impas, keuntungan bulanan, dan margin kontribusi, serta untuk mengevaluasi potensi optimalisasi laba. Selain itu, observasi langsung dilakukan untuk memverifikasi data dan mengamati implementasi strategi operasional secara real-time. Triangulasi digunakan untuk memastikan konsistensi data antara sumber primer dan sekunder. Hasil analisis disajikan secara deskriptif dengan fokus pada pengelolaan biaya dan strategi pendanaan yang diterapkan oleh pemilik usaha.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis CVP

Berdasarkan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) yang dilakukan terhadap Warung Depot Ijo Kamal, diperoleh beberapa temuan penting yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) Titik Impas (*Break Event Point*)

Titik Impas (*Break-Even Point*) adalah titik di mana total pendapatan suatu usaha sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga tidak ada laba atau rugi yang dihasilkan. Titik impas digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. Rumus yang digunakan untuk menghitung titik impas adalah:

$$\text{Titik Impas (BEP)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Keterangan:

- Biaya Tetap adalah biaya yang tidak berubah meskipun ada perubahan dalam jumlah barang yang diproduksi atau dijual, seperti sewa tempat, gaji tetap, dan biaya administrasi.
- Biaya Variabel per Unit adalah biaya yang berubah seiring dengan jumlah barang yang diproduksi atau dijual, seperti bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
- Harga Jual per Unit adalah harga yang diterima untuk setiap unit barang yang dijual.

Maka, berdasarkan data yang dikumpulkan:

- Data rata-rata penjualan harian: 50 porsi.
- Data total penjualan bulanan: 1.300 porsi.
- Informasi tentang titik impas (BEP): 30 porsi per hari.
- Harga jual rata-rata per porsi: Rp12.000.
- Sewa tempat: Rp3.000.000 per tahun (atau Rp250.000 per bulan).
- Gaji karyawan: Rp30.000 per hari atau Rp780.000 per bulan.
- Listrik: Rp200.000 per bulan

$$\text{Titik Impas (BEP)} = \frac{\text{Rp1.230.000}}{\text{Rp. 12.000} - \text{Rp4.000}} = 154 \text{ porsi}$$

Hasil ini menunjukkan bahwa Warung Depot Ijo Kamal perlu menjual 154 porsi untuk mencapai titik impas. Dengan rata-rata penjualan bulanan mencapai 1.300 porsi, usaha ini mampu beroperasi jauh di atas titik impas, yang mengindikasikan bahwa usaha ini berada dalam kondisi yang menguntungkan.

b) Keuntungan Bulanan

Keuntungan bulanan dihitung untuk mengetahui seberapa banyak laba yang dihasilkan oleh usaha setelah memperhitungkan seluruh biaya tetap dan biaya variabel. Rumus untuk menghitung keuntungan bulanan adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}) \\ &\quad \times \text{Jumlah Unit Terjual} - \text{Biaya Tetap} \end{aligned}$$

Keterangan:

- Harga Jual per Unit adalah harga yang diterima dari pelanggan untuk setiap unit produk yang dijual.
- Biaya Variabel per Unit adalah biaya bergantung pada jumlah produk yang dijual, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya operasional yang meningkat seiring jumlah penjualan.
- Jumlah Unit Terjual adalah jumlah produk yang terjual dalam periode tertentu (misalnya dalam satu bulan).
- Biaya Tetap adalah biaya yang tetap ada meskipun jumlah produk yang dijual berubah, seperti sewa tempat usaha, gaji tetap karyawan, atau biaya administrasi lainnya.

Maka, berdasarkan data yang dikumpulkan:

- Harga Jual per Unit: Rp12.000
- Biaya Variabel per Unit: Rp4.000
- Jumlah Unit Terjual: 1.300 unit
- Biaya Tetap: Rp1.230.000

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= (\text{Rp. } 12.000 - \text{Rp. } 4.000) \times 1.300 - \text{Rp. } 1.230.000 \\ &= \text{Rp. } 9.170.000 \end{aligned}$$

Keuntungan bulanan yang dihasilkan adalah Rp9.170.000. Ini berarti setelah usaha menutupi semua biaya tetap dan variabel, usaha tersebut menghasilkan surplus yang cukup besar, yaitu Rp9.170.000. Artinya, usaha tersebut masih memperoleh laba setelah menutupi biaya tetap (seperti sewa, gaji karyawan, dan biaya lainnya) serta biaya variabel per unit yang diproduksi dan dijual.

c) **Margin Kontribusi**

Margin Kontribusi adalah selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Margin ini menunjukkan seberapa banyak setiap unit yang terjual berkontribusi untuk menutupi biaya tetap usaha dan akhirnya menghasilkan laba.

Rumus untuk menghitung Margin Kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}$$

Keterangan:

- Harga Jual per Unit adalah harga yang diterima dari pelanggan untuk setiap unit produk yang dijual.

- Biaya Variabel per Unit adalah biaya yang terkait langsung dengan produksi setiap unit produk. Biaya ini bisa berupa bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya lain yang meningkat sesuai jumlah unit yang diproduksi.

Maka, berdasarkan data yang dikumpulkan:

- Harga jual per porsi = Rp12.000
- Biaya variabel per porsi = Rp4.000

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Rp. 12.000} - \text{Rp. 4.000} = \text{Rp. 8.000}$$

Margin kontribusi sebesar Rp8.000 berarti setiap unit yang dijual (misalnya setiap porsi yang terjual) memberikan kontribusi sebesar Rp8.000 untuk menutupi biaya tetap usaha dan akhirnya menghasilkan laba. Dengan kata lain, Rp8.000 dari setiap penjualan digunakan untuk menutupi biaya tetap (seperti sewa tempat, gaji karyawan, dan biaya administrasi lainnya). Setelah biaya tetap tertutupi, sisa margin ini akan menjadi laba bagi usaha.

Hasil Analisis Pendanaan

Analisis pendanaan menunjukkan bahwa Warung Depot Ijo Kamal mengandalkan kombinasi modal pribadi dan pinjaman koperasi untuk menjalankan operasional dan ekspansi usaha. Beberapa temuan terkait pendanaan adalah sebagai berikut:

a) Sumber Modal

Modal Awal dari Uang Pribadi memberikan kontrol yang lebih besar kepada pemilik usaha dalam pengelolaan keuangan dan pengambilan keputusan. Ketika menggunakan modal pribadi, pemilik usaha tidak perlu berbagi keuntungan atau melibatkan pihak eksternal, seperti bank atau investor. Hal ini memberikan kebebasan untuk menentukan arah dan strategi usaha tanpa adanya campur tangan pihak lain. Namun, terbatasnya sumber modal dari uang pribadi juga dapat menghambat ekspansi usaha jika modal yang dimiliki tidak mencukupi untuk mendukung pertumbuhan usaha yang lebih besar.

Di sisi lain, ketergantungan pada pinjaman koperasi menunjukkan bahwa pemilik usaha mengandalkan sumber pendanaan eksternal untuk menutupi kekurangan modal pribadi. Meskipun pinjaman koperasi biasanya menawarkan bunga yang lebih rendah dibandingkan pinjaman dari bank, ketergantungan pada satu sumber pendanaan ini dapat meningkatkan risiko finansial. Jika usaha tidak dapat membayar kembali pinjaman tepat waktu, pemilik usaha bisa menghadapi masalah likuiditas atau kesulitan dalam memenuhi kewajiban keuangan.

Oleh karena itu, untuk mendukung pertumbuhan usaha yang lebih agresif dan mengurangi ketergantungan pada satu sumber modal, disarankan agar pemilik usaha mempertimbangkan diversifikasi sumber pendanaan. Diversifikasi ini bisa meliputi beberapa opsi seperti:

- Pinjaman bank dengan syarat yang lebih fleksibel dan jumlah pinjaman yang lebih besar.
- Pendanaan dari investor yang bisa memberikan tambahan modal tanpa kewajiban pengembalian bunga, serta membawa keahlian atau jaringan yang bermanfaat.
- *Crowdfunding* atau pembiayaan berbasis masyarakat yang memungkinkan pengumpulan dana dari banyak orang dengan kontribusi kecil.

Dengan diversifikasi sumber pendanaan, usaha akan lebih tahan terhadap ketidakpastian finansial dan dapat memperluas peluang untuk berkembang lebih pesat.

b) Kendala Keuangan

Warung Depo Ijo pernah mengalami keterlambatan membayar gaji karyawan, namun pemilik usaha menggunakan dana taktis untuk mengatasi masalah tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun usaha menghadapi kesulitan arus kas sementara, pemilik memiliki cara untuk tetap memenuhi kewajiban finansialnya, seperti pembayaran gaji karyawan. Penggunaan dana taktis ini bisa berupa pinjaman jangka pendek, pemanfaatan dana cadangan, atau bahkan penggunaan modal pribadi untuk menutupi kekurangan dana yang sementara.

Meskipun demikian, penggunaan dana taktis bukanlah solusi jangka panjang, karena dapat mengarah pada ketergantungan pada sumber dana yang tidak stabil. Oleh karena itu, pemilik usaha perlu fokus pada pengelolaan arus kas yang lebih baik dan memastikan adanya perencanaan keuangan yang matang, sehingga usaha dapat menghindari keterlambatan pembayaran gaji di masa mendatang. Beberapa langkah yang bisa diambil untuk memastikan masalah ini tidak terulang adalah:

- Menyusun anggaran yang lebih realistis untuk meminimalkan kekurangan arus kas di masa depan.
- Menjaga keseimbangan arus kas, dengan memperhatikan jadwal pembayaran dan penerimaan yang lebih akurat.
- Diversifikasi sumber pendanaan, sehingga tidak hanya mengandalkan dana taktis, tetapi memiliki dana cadangan yang bisa digunakan ketika terjadi kekurangan likuiditas.

Dengan cara ini, pemilik usaha akan lebih siap dalam menghadapi tantangan finansial dan dapat menjaga kepercayaan karyawan serta reputasi usaha.

c) Peluang Pendanaan

Meskipun saat ini usaha ini berjalan dengan baik, tidak ada indikasi bahwa pemilik usaha menggunakan pendanaan eksternal tambahan, seperti pinjaman dari bank atau investasi eksternal, untuk mendukung operasional atau ekspansi usaha. Saat ini, pemilik masih mengandalkan modal pribadi dan pinjaman koperasi sebagai sumber pendanaan utama.

Namun, seiring dengan berkembangnya usaha dan potensi untuk ekspansi yang lebih besar, pemilik disarankan untuk mempertimbangkan opsi pendanaan tambahan di masa depan. Pendanaan eksternal, seperti pinjaman dari bank atau investor, dapat menjadi solusi untuk mempercepat pertumbuhan usaha dan memperluas kapasitas operasional tanpa harus bergantung sepenuhnya pada modal pribadi atau pinjaman koperasi yang ada. Diversifikasi sumber pendanaan dapat membantu usaha untuk menghadapi tantangan keuangan dan memanfaatkan peluang pasar yang lebih besar. Dengan memperhitungkan potensi ekspansi dan kebutuhan finansial di masa depan, pemilik bisa lebih siap untuk mengelola pertumbuhan usaha dengan lebih efektif.

Hasil analisis menunjukkan bahwa Warung Depot Ijo Kamal memiliki potensi yang baik untuk mengoptimalkan laba melalui penerapan analisis CVP (Cost-Volume-Profit) dan strategi pendanaan yang tepat. Pemahaman yang lebih baik tentang hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan memungkinkan pemilik usaha untuk membuat keputusan yang lebih terinformasi terkait pengelolaan biaya dan penetapan harga jual yang optimal. Misalnya, dengan mengetahui titik impas dan margin kontribusi, pemilik dapat lebih mudah menentukan harga yang dapat mencakup biaya tetap dan variabel, serta menciptakan laba yang cukup.

Selain itu, hasil analisis pendanaan menunjukkan bahwa usaha ini dapat mempertimbangkan strategi pendanaan tambahan untuk mendukung ekspansi usaha, seperti memanfaatkan pinjaman jangka pendek atau mencari investor untuk menambah modal yang lebih fleksibel. Oleh karena itu, sangat penting bagi pemilik untuk merencanakan pengelolaan arus kas dengan hati-hati untuk memastikan kelangsungan operasi dan pengembangan usaha.

Rekomendasi untuk pemilik adalah untuk meningkatkan promosi melalui media sosial dan teknologi, yang dapat membantu menjangkau audiens yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas usaha. Menggunakan platform media sosial, seperti Instagram

atau Facebook, dapat memperkuat hubungan dengan pelanggan dan menarik konsumen baru.

Selain itu, mempertimbangkan diversifikasi produk menjadi strategi yang sangat penting untuk menarik lebih banyak pelanggan. Dengan menambahkan variasi produk yang masih berhubungan dengan konsep usaha, Warung Depot Ijo Kamal dapat memenuhi beragam selera konsumen dan memperluas pasar. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan Warung Depot Ijo Kamal dapat terus tumbuh, beradaptasi dengan dinamika pasar, dan memperkuat posisinya dalam industri makanan lokal, baik dari sisi penjualan maupun keuangan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dan strategi pendanaan terhadap Warung Depot Ijo Kamal, usaha ini memiliki potensi yang baik untuk mengoptimalkan laba dan bertahan dalam kondisi pasar yang kompetitif. Pemahaman yang mendalam tentang hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan memungkinkan pemilik untuk membuat keputusan yang lebih bijaksana dalam menentukan harga jual dan mengelola biaya. Meskipun usaha ini menunjukkan kinerja keuangan yang sehat, penting bagi pemilik untuk mempertimbangkan diversifikasi sumber pendanaan di masa depan untuk mendukung ekspansi usaha yang lebih agresif. Pendanaan eksternal, seperti pinjaman bank atau investor, dapat membantu memperluas kapasitas operasional dan memenuhi kebutuhan finansial dalam jangka panjang.

Sebagai langkah strategis, pemilik usaha disarankan untuk meningkatkan promosi melalui media sosial dan teknologi guna memperluas jangkauan pasar dan menarik pelanggan lebih banyak. Diversifikasi produk juga menjadi langkah penting untuk memperkuat daya tarik usaha dan menjawab kebutuhan pasar yang terus berkembang. Dengan mengikuti langkah-langkah ini, diharapkan Warung Depot Ijo Kamal dapat terus tumbuh, beradaptasi dengan perubahan pasar, dan mencapai kesuksesan jangka panjang yang lebih berkelanjutan.

DAFTAR REFERENSI

- Azwina, R., & Syahbudi, M. (2022). Pengaruh fluktuasi harga komoditas pangan terhadap inflasi di Provinsi Sumatera Utara tahun (2019-2021). *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 4(1), 238–249. <https://doi.org/10.47467/elmal.v4i1.1373>
- Bunga, A., Ilat, V., & Afandy, D. (2018). Evaluasi pencapaian laba pada Hotel Sahid Kawanua Manado dengan menggunakan analisis cost volume profit (CVP). *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 13(04), 10–18. <https://doi.org/10.32400/gc.13.03.19935.2018>
- Hassan, A. (2023). *Managerial accounting*.
- Kartika, E., & Sunarka, P. S. (2019). Analisis cost-volume-profit untuk perencanaan laba pada UD. Budi Luhur Demak. *Jurnal Ilmiah Aset*, 21(1), 9–17. <https://doi.org/10.37470/1.21.1.140>
- Komala Ardiyani, & Syafnita, L. A. (2021). Peningkatan kinerja UMKM ditinjau dari model pengelolaan keuangan, sumber daya manusia, strategi pemasaran, dukungan pemerintah dan umur usaha. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 24(September), 103–111. Retrieved from <https://www.jurnal.unikal.ac.id/index.php/jebi>
- Mbae, I., Setiawan, A., & Baduge, S. (2022). Analisis cost volume profit (CVP) untuk perencanaan laba pada usaha peternakan ayam petelur Montilala Sulewana. *Ekomen*, 21(2), 13–24.
- Nisa, U. K., Mursalina, M., & Bastomi, M. (2023). Analisis cost volume profit dalam mengoptimisasi laba pada UMKM Cilox Tata Surya. *Manajemen, Bisnis dan Ekonomi*, 1(2), 82. <https://doi.org/10.26798/manise.v1i2.822>
- Rosianna, C., Winanda, Y., & Kurnia, W. R. (2021). Analisis cost volume profit terhadap perencanaan laba UMKM Keripik Ibu. *Research in Accounting Journal (RAJ)*, 1(2), 291–297.
- Sinaga, M. A., Tampubolon, L., Simangunsong, I., Manalu, R. P., Saragih, V. S., Saragih, Y. E., & Siallagan, H. (2024). Analisis biaya, volume, laba untuk optimalisasi operasional dan peningkatan laba di PT. Unilever Indonesia Tbk. *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(5 SE-Articles), 2357–2367. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v3i5.4612>
- Sudarma, M., & Wulandari, P. P. (2023). Pendampingan strategi pendanaan dan kebijakan struktur modal UMKM di Kota Malang. *Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 4(5), 87–94. Retrieved from <http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/download/2099/1514>
- Sumarni, I. (2020). Optimalisasi laba menggunakan analisis cost volume profit pada UMKM Gula Habang Taratau di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong. *Jurnal PubBis*, 4(20), 73–81. Retrieved from <https://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=1732515&val=14379&title=OPTIMALISASI%20LABA%20MENGUNAKAN%20ANALISIS%20COST%20VOLUME%20PROFIT%20PADA%20UMKM%20GULA%20HABANG%20TARATAU%20DI%20KECAMATAN%20JARO%20KABUPATEN%20TABALONG>

- Suryani, S. (2018). Analisis pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau. *Jurnal Ekonomi KIAT*, 29(1), 1–10.
- Yanto, M. (2020). Penerapan cost-volume-profit (CVP) sebagai dasar perencanaan laba pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, 9(2), 369–386.