

IMPLEMENTASI ANALISIS PERILAKU BIAYA SEBAGAI DASAR PENGENDALIAN BIAYA PADA SABITE CAFE CABANG POKA AMBON

Gabriela Sellvy Pattimahu¹, Pesperlina Laikyer², Sonja Matakupan³, Yoma Katipana⁴, Lidia Pattilemonia⁵, Tahra Diba Louhatu⁶, Henokh Mataheru⁷, Muhammad J. Tuhelelu⁸, Haswan Adi Kautsar⁹

¹⁻⁹Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pattimura, Ambon, Maluku, Indonesia

Article Info

Article history:

Received Jun 29th, 2026

Reviewed Aug 30th, 2026

Accepted Aug 30th, 2026

Keywords:

Break-Even Point

Cost Volume Profit

Contribution Margin

Cost Control

Cost Behavior

ABSTRACT

Cost control is a crucial aspect for the sustainability of small businesses, yet many MSMEs in Indonesia have not yet implemented it systematically and based on data. This report aims to implement cost behavior analysis as a basis for cost control at Sabite Café, Poka Branch, Ambon, using the Cost Volume Profit (CVP) analysis approach. The study used a quantitative descriptive method through direct observation, interviews with business owners, and documentation. Cost data was classified into fixed and variable costs, then processed to calculate the contribution margin, Break Even Point (BEP), profit target, and margin of safety. The results show that fixed costs of IDR 7,500,000 per month and variable costs of IDR 15,000 per cup with a selling price of IDR 25,000 per cup resulted in a contribution margin of IDR 10,000 per cup (40%). BEP was achieved at 750 cups per month (IDR 18,750,000), while actual sales in April 2026 reached 1,040 cups with a net profit of IDR 2,900,000 and a margin of safety of 27.9%. Scenario analysis shows that increasing sales volume is the most effective strategy, given the price-sensitive student segment. Regular application of CVP analysis has been proven to provide a more measurable and data-driven basis for managerial decision-making, making it highly recommended for similar small businesses.



© 2026 The Authors. Published by CV. KARAMA PUBLISHER

This is an open access article under the CC BY-NC-SA license

(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>)

Corresponding Author:

Gabriela Sellvy Pattimahu

Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pattimura, Ambon, Maluku, Indonesia

Email: gebypattimahu@gmail.com

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, kemampuan manajemen untuk mengendalikan biaya dan merencanakan laba secara akurat menjadi faktor penentu keberlangsungan usaha. Setiap keputusan operasional, mulai dari penetapan harga jual, penentuan volume produksi, hingga ekspansi pasar, tidak dapat dilepaskan dari pemahaman mendalam tentang bagaimana biaya berperilaku terhadap perubahan aktivitas.

Perilaku biaya (cost behavior) merupakan fondasi utama dalam akuntansi manajerial. Biaya tidak bergerak secara seragam — sebagian bersifat tetap (fixed) yang tidak berubah meskipun volume berfluktuasi, sebagian lagi bersifat variabel (variable) yang bergerak proporsional dengan aktivitas, dan ada pula yang bersifat semivariabel (mixed) yang mengandung unsur keduanya. Tanpa kemampuan memisahkan dan memahami ketiga perilaku ini, manajemen akan kesulitan menyusun proyeksi keuangan yang andal.

Pemahaman atas perilaku biaya menjadi landasan bagi penerapan analisis Cost Volume Profit (CVP), sebuah alat perencanaan yang mengkaji hubungan antara biaya, volume aktivitas, dan laba yang dihasilkan. Analisis CVP memungkinkan manajemen untuk menentukan titik impas (break even point), mengukur margin of safety, serta mengevaluasi dampak perubahan harga atau biaya terhadap profitabilitas perusahaan.

Namun dalam praktiknya, banyak perusahaan terutama UMKM dan perusahaan berkembang di Indonesia belum mengimplementasikan analisis perilaku biaya secara sistematis. Akibatnya, pengendalian biaya dilakukan secara intuitif tanpa dasar analitik yang kuat, sehingga keputusan manajerial sering kali tidak optimal. Kondisi ini mendorong pentingnya kajian yang lebih mendalam mengenai bagaimana analisis perilaku biaya dapat diimplementasikan sebagai dasar pengendalian biaya yang terintegrasi dengan analisis CVP. Berdasarkan uraian di atas, laporan ini mengangkat tema "Implementasi Analisis Perilaku Biaya sebagai Dasar Pengendalian Biaya pada Analisis Cost Volume Profit" dengan harapan dapat memberikan kontribusi praktis bagi manajemen dalam pengambilan keputusan yang lebih terukur dan berbasis data.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan ini dilakukan untuk mengidentifikasi profil usaha Sabite Cafe Cabang Poka serta mengklasifikasikan biaya operasional ke dalam biaya tetap dan biaya variabel sebagai dasar penerapan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP). Melalui analisis tersebut, dihitung margin kontribusi, titik impas (*Break Even Point*), target laba, serta disusun visualisasi hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Selain itu, kegiatan ini juga memberikan gambaran mengenai dampak perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap profitabilitas usaha. Hasil analisis diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pemilik usaha dalam merencanakan strategi penjualan, mengendalikan biaya operasional, dan meningkatkan kinerja keuangan usaha secara berkelanjutan.

Kegiatan ini bertujuan untuk mengimplementasikan analisis perilaku biaya sebagai dasar pengendalian biaya pada Sabite Cafe cabang Poka melalui pendekatan analisis Cost Volume Profit (CVP), meliputi deskripsi profil usaha secara menyeluruh, identifikasi dan klasifikasi biaya operasional ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, penentuan harga jual per unit, perhitungan margin kontribusi, perhitungan Break Even Point (BEP) dalam satuan unit maupun rupiah, perhitungan target laba, pembuatan grafik BEP, analisis skenario atas perubahan harga, biaya, maupun volume penjualan, serta pemberian rekomendasi kepada pemilik usaha berdasarkan perbandingan antara praktik di lapangan dengan teori analisis CVP.

Akuntansi manajemen merupakan proses identifikasi, pengukuran, pengumpulan, analisis, penyajian, dan komunikasi informasi keuangan yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, mengevaluasi, dan mengendalikan suatu organisasi (Hansen & Mowen, 2015). Salah satu fungsi utamanya adalah pengendalian biaya, yakni upaya sistematis manajemen untuk mencapai tujuan biaya yang telah ditetapkan melalui perbandingan antara biaya aktual dengan biaya yang direncanakan (Mulyadi, 2015).

Perilaku biaya adalah cara biaya berubah dalam hubungannya dengan perubahan tingkat aktivitas atau volume produksi (Garrison, Noreen & Brewer, 2018). Pemahaman atas

perilaku biaya sangat penting karena menjadi dasar bagi manajemen dalam penyusunan anggaran, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan strategis.

Analisis Cost Volume Profit (CVP) adalah alat analisis yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba dalam suatu periode tertentu (Horngren, Datar & Rajan, 2015). Konsep utama dalam analisis CVP meliputi: *Margin Kontribusi (Contribution Margin)* adalah selisih antara pendapatan penjualan dan biaya variabel yang digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba, dengan rumus:

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

Titik Impas (Break Even Point) adalah kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya sehingga perusahaan tidak memperoleh laba maupun menderita rugi (Simamora, 2012), dengan rumus:

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \text{Total Biaya Tetap} / \text{Margin Kontribusi per Unit} \\ \text{BEP (rupiah)} &= \text{Total Biaya Tetap} / \text{Rasio Margin Kontribusi} \end{aligned}$$

Target Laba. Analisis CVP juga dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang diperlukan guna mencapai laba tertentu yang ditargetkan manajemen, dengan rumus:

$\text{Unit Target Laba} = (\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Laba}) / \text{Margin Kontribusi per Unit}$
Margin of Safety menunjukkan seberapa jauh penjualan aktual berada di atas titik impas, yang mencerminkan tingkat keamanan usaha dari risiko kerugian (Garrison et al., 2018), dengan rumus:

$$\text{Margin of Safety} = \text{Penjualan Aktual} - \text{Penjualan BEP}$$

Usaha kedai kopi memiliki karakteristik biaya yang khas, di mana biaya bahan baku bersifat sangat variabel dan sensitif terhadap fluktuasi harga komoditas. Penelitian Lestanti (2015) menunjukkan bahwa penerapan analisis CVP pada usaha kecil terbukti mampu memberikan gambaran yang lebih akurat tentang profitabilitas dan membantu pemilik usaha dalam menentukan kebijakan harga yang tepat. Sejalan dengan itu, Gasperz et al. (2022) menegaskan bahwa pemahaman perilaku biaya merupakan prasyarat utama sebelum analisis CVP dapat diterapkan secara efektif.

METODE

Kegiatan ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan menganalisis kondisi nyata Sabite Café cabang Poka melalui metode Cost Volume Profit (CVP) sebagai dasar pengendalian biaya dan pengambilan keputusan manajerial. Objek kegiatan adalah Sabite Café cabang Poka, yang dipilih berdasarkan kesediaan pihak usaha untuk dilibatkan serta relevansi struktur biayanya dengan topik analisis CVP.

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik. Pertama, observasi langsung ke lokasi untuk memperoleh gambaran operasional, jenis produk yang dijual, serta aktivitas yang menimbulkan biaya. Kedua, wawancara kepada pemilik usaha untuk menggali informasi mengenai jenis dan jumlah biaya bulanan, harga jual per produk, volume penjualan rata-rata, serta struktur pengeluaran operasional. Ketiga, dokumentasi berupa foto kegiatan dan video wawancara sebagai bukti pelaksanaan kegiatan.

Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara bertahap meliputi deskripsi usaha, identifikasi dan klasifikasi biaya, penentuan harga jual per unit, perhitungan margin kontribusi, Break Even Point (BEP), target laba, pembuatan grafik BEP, analisis skenario,

hingga penyusunan rekomendasi. Keberhasilan kegiatan diukur berdasarkan tiga indikator utama, yaitu akurasi perhitungan CVP yang dapat diverifikasi, ketepatan klasifikasi biaya yang menghasilkan rekomendasi penghematan relevan, serta kesesuaian rekomendasi dengan kondisi nyata usaha sehingga dapat diterapkan langsung oleh pemilik Sabite Café.

Pada bagian metode penerapan, uraikanlah dengan jelas dan padat metode yang digunakan untuk mencapai tujuan yang telah dicanangkan dalam kegiatan pengabdian. Hasil pengabdian itu harus dapat diukur dan penulis diminta menjelaskan alat ukur yang dipakai, baik secara deskriptif maupun kualitatif. Jelaskan cara mengukur tingkat ketercapaian keberhasilan kegiatan pengabdian. Tingkat ketercapaian dapat dilihat dari sisi perubahan sikap, sosial budaya, dan ekonomi masyarakat sasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Deskripsi Usaha

Sabite Café cabang Poka merupakan usaha yang berlokasi di sekitar lingkungan kampus dengan target pasar utama kalangan mahasiswa. Usaha ini hadir dengan konsep terjangkau namun menarik minat mahasiswa yang ingin menikmati kopi berkualitas tanpa harus keluar dari lingkungan kampus. Produk best seller terdiri dari empat varian minuman, yaitu Butterscotch, Sesalt, Coklat, dan Matcha, yang dipilih karena memiliki daya tarik luas bagi mahasiswa baik yang menyukai kopi maupun non-kopi.

Dalam menjalankan operasionalnya, Sabite Café Cabang Poka menerapkan strategi pemasaran yang dekat dengan segmen mahasiswa, antara lain promosi Buy 1 Get 1 dan pemberian diskon pada momen tertentu. Pemilik juga merencanakan perluasan jangkauan pasar melalui kerja sama dengan BEM (Badan Eksekutif Mahasiswa) Fakultas yang ada di lingkungan kampus sebagai upaya meningkatkan volume penjualan secara berkelanjutan. Berdasarkan hasil wawancara, rata-rata penjualan Sabite Café cabang Poka mencapai 40 cup per hari pada bulan April 2026.



(a)



(b)

Gambar 1. Tempat Sabite Cafe Cab. Poka (a) Dokumentasi Wawancara (b)

3.2. Identifikasi dan Klasifikasi Biaya

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pemilik Sabite Café, seluruh biaya operasional diidentifikasi dan diklasifikasikan berdasarkan perilakunya terhadap perubahan volume penjualan, yaitu menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap (fixed cost) adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah meskipun volume penjualan mengalami peningkatan maupun penurunan dalam rentang aktivitas normal. Pemilik menyatakan bahwa terdapat biaya yang harus dikeluarkan setiap bulan

terlepas dari jumlah cup yang terjual, yaitu biaya operasional gedung, gaji karyawan, dan listrik, dengan total biaya tetap sebesar Rp7.500.000 per bulan.

Biaya variabel (variable cost) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah secara proporsional sesuai dengan volume penjualan. Berdasarkan wawancara, biaya bahan baku per cup sebesar Rp15.000, yang mencakup seluruh bahan baku seperti kopi, susu, gula, bahan pendukung lainnya, serta biaya kemasan seperti cup, sedotan, dan tisu.

3.2.1. Penentuan Harga Jual per Unit

Berdasarkan hasil wawancara, biaya variabel per cup adalah Rp15.000. Untuk mencapai rasio margin kontribusi yang sehat dalam industri kafe (sekitar 40%–50%), harga jual dihitung menggunakan metode mark-up pricing. Pada opsi margin 40%, harga jual ditetapkan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{Biaya Variabel per Unit} / (1 - \text{Margin yang Diinginkan}) \\ &= \text{Rp}15.000 / 0,60 = \text{Rp}25.000\end{aligned}$$

Mempertimbangkan target pasar Sabite Café cabang Poka adalah mahasiswa yang sensitif terhadap harga, maka harga jual yang ditetapkan adalah Rp25.000 per cup (margin 40%), lebih sesuai dibandingkan opsi margin 50% yang menghasilkan harga Rp30.000 per cup.

3.2.2. Perhitungan Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah selisih antara harga jual per unit dengan biaya variabel per unit. Berdasarkan data yang diperoleh, perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Rp } 25.000 - \text{Rp } 15.000 = \text{Rp } 10.000 \text{ per cup} \\ \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \text{Rp } 10.000 / \text{Rp } 25.000 = 40\%\end{aligned}$$

Rasio margin kontribusi sebesar 40% berada dalam rentang sehat untuk industri kafe (40%–50%), yang berarti setiap penjualan satu cup minuman menghasilkan Rp10.000 untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

3.2.3. Perhitungan Break Even Point (BEP)

Titik impas (BEP) adalah kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya. Perhitungan BEP menggunakan total biaya tetap bulanan sebesar Rp7.500.000 yang mencakup biaya operasional gedung, gaji karyawan, dan listrik.

$$\begin{aligned}\text{BEP (unit)} &= \text{Rp } 7.500.000 / \text{Rp } 10.000 = 750 \text{ cup per bulan} \\ \text{BEP (rupiah)} &= \text{Rp } 7.500.000 / 0,40 = \text{Rp } 18.750.000 \text{ per bulan}\end{aligned}$$

Hasil ini menunjukkan bahwa Sabite Café cabang Poka harus menjual minimal 750 cup per bulan atau menghasilkan pendapatan minimal Rp 18.750.000 per bulan agar tidak mengalami kerugian.

3.2.4. Perhitungan Target Laba

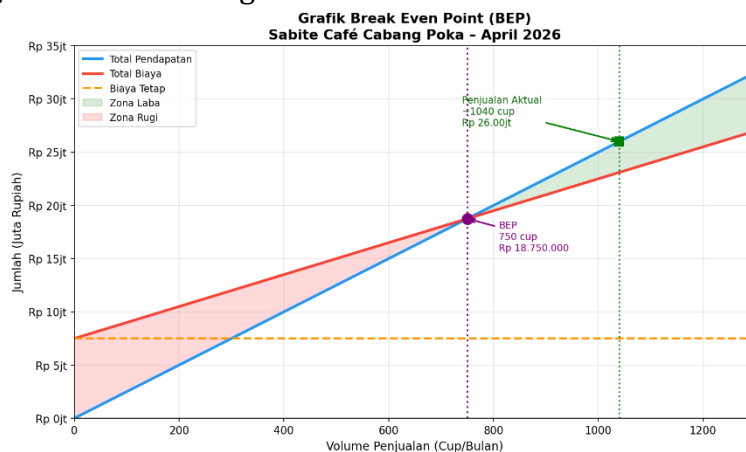
Jika pemilik menargetkan laba sebesar Rp 3.000.000 per bulan, maka volume penjualan yang dibutuhkan adalah:

$$\text{Unit Target Laba} = (\text{Rp } 7.500.000 + \text{Rp } 3.000.000) / \text{Rp } 10.000 = 1.050 \text{ cup per bulan}$$

Dengan demikian, untuk mencapai target laba Rp 3.000.000 per bulan, Sabite Café cabang Poka perlu menjual minimal 1.050 cup per bulan.

3.2.5. Grafik BEP

Grafik BEP memvisualisasikan hubungan antara volume penjualan (cup/bulan), total pendapatan, total biaya, dan biaya tetap. Titik perpotongan antara garis total pendapatan dan total biaya merupakan titik impas (BEP). Area di sebelah kanan BEP merupakan zona laba, sedangkan area di sebelah kirinya adalah zona rugi. Berdasarkan grafik, BEP dicapai pada 750 cup/bulan (Rp 18.750.000). Penjualan aktual Sabite Café pada April 2026 sebesar 1.040 cup/bulan berada di zona laba, menunjukkan bahwa usaha ini telah melewati titik impas dan menghasilkan keuntungan.



Gambar 2. Grafik BEP

3.3. Analisis Skenario

Analisis skenario dilakukan untuk mengevaluasi dampak perubahan harga jual, biaya variabel, dan volume penjualan terhadap BEP dan profitabilitas Sabite Café cabang Poka. Tiga skenario dianalisis berdasarkan kondisi aktual (baseline) April 2026.

Skenario 1: Kenaikan Harga Jual menjadi Rp 28.000/cup (+12%). Margin kontribusi per unit meningkat menjadi Rp 13.000. BEP baru = $\text{Rp } 7.500.000 / \text{Rp } 13.000 = 577$ cup/bulan. Laba pada penjualan aktual 1.040 cup = $(1.040 - 577) \times \text{Rp } 13.000 = \text{Rp } 6.019.000$. Namun, kenaikan harga berpotensi mengurangi volume penjualan mengingat segmen pasar mahasiswa sensitif terhadap harga.

Skenario 2: Kenaikan Biaya Variabel menjadi Rp 17.000/cup (+13,3%). Margin kontribusi per unit turun menjadi Rp 8.000. BEP baru = $\text{Rp } 7.500.000 / \text{Rp } 8.000 = 938$ cup/bulan. Laba pada penjualan aktual 1.040 cup = $(1.040 - 938) \times \text{Rp } 8.000 = \text{Rp } 816.000$. Kondisi ini sangat rentan; margin of safety menjadi sangat tipis.

Skenario 3: Peningkatan Volume Penjualan menjadi 1.200 cup/bulan (+15,4%). Laba = $(1.200 - 750) \times \text{Rp } 10.000 = \text{Rp } 4.500.000/\text{bulan}$. Margin of safety meningkat menjadi 37,5% dari 27,9% pada kondisi aktual. Strategi peningkatan volume tanpa menaikkan harga merupakan pendekatan yang paling sesuai untuk segmen mahasiswa.

Tabel 1. Analisis Skenario

Parameter	Baseline	Skenario 1	Skenario 2	Skenario 3
Harga Jual/cup	Rp 25.000	Rp 28.000	Rp 25.000	Rp 25.000
Biaya Variabel/cup	Rp 15.000	Rp 15.000	Rp 17.000	Rp 15.000
Margin Kontribusi	Rp 10.000	Rp 13.000	Rp 8.000	Rp 10.000

Parameter	Baseline	Skenario 1	Skenario 2	Skenario 3
BEP (unit)	750 cup	577 cup	938 cup	750 cup
Laba pada 1.040/1.200 cup	Rp 2.900.000	Rp 6.019.000	Rp 816.000	Rp 4.500.000

3.4. Analisis dan Rekomendasi

Sabite Café cabang Poka telah berhasil melampaui titik impas pada April 2026. Dengan penjualan aktual 1.040 cup/bulan, usaha ini berada 290 cup di atas BEP, menghasilkan laba bersih sekitar Rp 2.900.000/bulan. Margin of safety sebesar 27,9% menunjukkan bahwa usaha ini memiliki ketahanan yang cukup namun masih perlu ditingkatkan. Rasio margin kontribusi 40% sudah berada dalam rentang sehat untuk industri kafe.

Rekomendasi 1: Tingkatkan Volume Penjualan melalui Kolaborasi dan Promosi. Berdasarkan analisis skenario, peningkatan volume penjualan adalah strategi paling efektif untuk segmen mahasiswa yang sensitif harga. Pemilik disarankan mengoptimalkan kerja sama dengan BEM Fakultas, mempertahankan program promosi Buy 1 Get 1, dan memanfaatkan media sosial untuk membangun brand awareness. Target realistis adalah mencapai 1.200 cup/bulan yang akan menghasilkan laba Rp 4.500.000/bulan.

Rekomendasi 2: Kendalikan dan Efisienkan Biaya Variabel. Kenaikan biaya variabel sebesar Rp2.000/cup saja sudah berdampak signifikan terhadap BEP (naik 25%). Pemilik perlu melakukan negosiasi harga dengan supplier secara berkala, menerapkan standar resep secara ketat, dan mempertimbangkan pembelian bahan baku dalam jumlah besar (bulk purchasing).

Rekomendasi 3: Terapkan Pencatatan Biaya Secara Sistematis. Pemilik Sabite Café disarankan menerapkan pencatatan harian sederhana meliputi jumlah cup terjual, total pendapatan, dan pengeluaran bahan baku. Aplikasi sederhana seperti spreadsheet atau aplikasi kasir (POS) gratis sudah cukup memenuhi kebutuhan ini.

Rekomendasi 4: Pertimbangkan Diversifikasi Produk secara Selektif. Pemilik dapat mempertimbangkan penambahan 1–2 produk pendamping ringan dengan margin kontribusi yang baik tanpa menambah kompleksitas operasional secara signifikan. Setiap produk baru harus terlebih dahulu dihitung margin kontribusinya agar tidak membebani struktur biaya keseluruhan.

Pengabdian kepada masyarakat adalah usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat. Kegiatan tersebut harus mampu memberikan suatu nilai tambah bagi masyarakat, baik dalam kegiatan ekonomi, kebijakan, dan perubahan perilaku (sosial). Uraikan bahwa kegiatan pengabdian telah mampu memberi perubahan bagi individu/masyarakat maupun institusi baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Pada bagian ini uraikanlah bagaimana kegiatan dilakukan untuk mencapai tujuan. Jelaskan indikator tercapainya tujuan dan tolak ukur yang digunakan untuk menyatakan keberhasilan dari kegiatan pengabdian yang telah dilakukan. Ungkapkan keunggulan dan kelemahan luaran atau fokus utama kegiatan apabila dilihat kesesuaiannya dengan kondisi masyarakat di lokasi kegiatan. Jelaskan juga tingkat kesulitan pelaksanaan kegiatan maupun produksi barang dan peluang pengembangannya kedepan. Artikel dapat diperkuat dengan dokumentasi yang relevan terkait jasa atau barang sebagai luaran, atau fokus utama

kegiatan. Dokumentasi dapat berupa gambar proses penerapan atau pelaksanaan, gambar prototype produk, tabel, grafik, dan sebagainya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa implementasi analisis perilaku biaya melalui pendekatan Cost Volume Profit (CVP) pada Sabite Café cabang Poka mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai kondisi keuangan dan tingkat profitabilitas usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa Sabite Café telah berhasil melampaui titik impas dengan penjualan rata-rata sekitar 1.040 cup per bulan sehingga mampu memperoleh laba sekitar Rp 2.900.000 per bulan. Dengan harga jual Rp 25.000 per cup dan biaya variabel Rp 15.000 per cup, usaha ini memiliki margin kontribusi yang cukup baik untuk mendukung keberlangsungan operasional.

Penerapan analisis CVP memberikan beberapa manfaat, yaitu membantu pemilik usaha dalam memahami perilaku biaya, menentukan titik impas, menghitung target laba, serta mengevaluasi dampak perubahan harga, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan usaha. Namun demikian, masih terdapat kekurangan dalam pengelolaan usaha, terutama pada aspek pencatatan biaya dan laporan keuangan yang belum dilakukan secara sistematis, serta kerentanan terhadap kenaikan biaya bahan baku yang dapat mempengaruhi margin keuntungan.

Sabite Café cabang Poka memiliki peluang pengembangan yang cukup besar, terutama melalui peningkatan volume penjualan, kerja sama dengan organisasi mahasiswa, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi, serta diversifikasi produk pendamping yang memiliki margin kontribusi tinggi. Dengan penerapan analisis CVP secara rutin dan pencatatan biaya yang lebih tertib, usaha ini diharapkan dapat berkembang lebih stabil, meningkatkan profitabilitas, dan mempertahankan daya saing di lingkungan kampus.

Kesimpulan harus mengindikasikan secara jelas hasil-hasil yang diperoleh, kelebihan dan kekurangannya, serta kemungkinan pengembangan selanjutnya. Kesimpulan sebaiknya dapat berupa paragraf, tidak berbentuk point-point.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada pihak Sabite Café cabang Poka yang telah bersedia menjadi objek kegiatan dan memberikan kesempatan kepada kelompok kami untuk melakukan observasi, wawancara, serta pengumpulan data yang diperlukan dalam penyusunan laporan ini. Dukungan dan keterbukaan informasi yang diberikan sangat membantu dalam proses analisis dan penyelesaian laporan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter, W. K. (2009). *Akuntansi biaya* (Edisi ke-14). Salemba Empat.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial accounting* (16th ed.). McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2015). *Akuntansi manajerial* (Edisi ke-8). Salemba Empat.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). *Cost accounting: A managerial emphasis* (15th ed.). Pearson Education.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi biaya* (Edisi ke-5). UPP STIM YKPN.
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi manajemen* (Edisi ke-3). Star Gate Publik.