KAJIAN
Jurnal Akuntansi Manajemen dan Perbankan Syariah

Published by Yayasan Yetti Afrida Center
pISSN 3163-7353 | eISSN 3163-7361
Vol. 1 No. 1 Juni 2026 | Pages 22-31
https://yettiafridacenter.com/kajian/index
This Article is licensed under a CC BY-SA 4.0 International License

Dampak Cost-Volume-Profit Analysis terhadap Strategi Penetapan Harga Produk Pembiayaan Syariah di Era Transformasi Digital

Kustin Hartini[1]
UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu, Indonesia
[1]Email: khartini@mail.uinfasbengkulu.ac.id

ABSTRACT

Purpose: *This community service project aims to support the implementation of Cost-Volume-Profit (CVP) analysis as a tool for determining sharia financing margins, as well as to analyze its impact on pricing strategies in the era of digital transformation.*

Design/Methodology: *The program was conducted using a Participatory Action Research approach over seven months, involving 42 finance and management staff. Data was collected through historical cost audits, CVP scenario simulations, human resource capacity surveys, digital transaction records, and focus group discussions (FGDs), and was subsequently analyzed comparatively and thematically.*

Findings: *The intervention successfully reduced margin projection deviation from 18.4% to 4.2%, improved the accuracy of murabahah and ijarah product pricing by 67%, and optimized the operational break-even point. The profitability ratio of the financing portfolio increased by 21.3% while maintaining compliance with Sharia principles.*

Practical Implications: *A digital dashboard-based CVP support model can be adopted by the OJK, DPS, and management of BPRS/Sharia Banks as a standard for transparent pricing decisions that are responsive to market volatility and aligned with the principle of contractual fairness.*

Originality/Value*: This study fills a gap in the literature by integrating a modern CVP framework with the digital Islamic finance ecosystem, demonstrating that the synergy between cost-volume-profit analysis and participatory guidance yields measurable, adaptive, and sustainable pricing strategies.*
Keywords: *Cost-Volume-Profit Analysis; Islamic Finance; Pricing; Digital Transformation; Management Accounting; Community Service*

Received: 02/05/2026 Accepted: 14/05/2026 Published: 05/06/2026

A. PENDAHULUAN

Transformasi digital telah mengubah lanskap industri keuangan secara fundamental, termasuk di sektor perbankan syariah yang mengalami percepatan adopsi teknologi dalam distribusi produk, pemrosesan transaksi, dan manajemen risiko.[1] Perkembangan platform digital, integrasi core banking system, serta pemanfaatan analitik data telah menciptakan ekosistem pembiayaan yang lebih cepat, transparan, dan kompetitif. Namun, di balik kemudahan operasional, institusi keuangan syariah masih menghadapi tantangan kompleks dalam penetapan harga produk pembiayaan. Berbeda dengan sistem konvensional yang mengandalkan bunga acuan dan spread tetap, produk syariah seperti murabahah, ijarah, dan musyarakah menuntut penentuan margin yang adil, transparan, dan mencerminkan biaya riil serta risiko yang ditanggung.[2] Ketika penetapan harga tidak didasarkan pada analisis biaya yang presisi, bank berisiko mengalami underpricing yang menggerus profitabilitas, atau overpricing yang mengurangi daya saing dan bertentangan dengan prinsip keadilan (adl) dalam muamalah.

[1] khartini@mail.uinfasbengkulu.ac.id

Dalam konteks ini, analisis Cost-Volume-Profit (CVP) menawarkan kerangka sistematis untuk memahami hubungan dinamis antara struktur biaya, volume penyaluran pembiayaan, margin per unit, dan titik impas operasional. CVP memungkinkan manajemen mensimulasikan berbagai skenario penetapan harga, mengidentifikasi tingkat volume minimal untuk mencapai profitabilitas target, serta mengevaluasi dampak perubahan biaya tetap dan variabel terhadap keputusan strategis.[3] Meskipun telah terbukti efektif di sektor manufaktur dan jasa keuangan modern, penerapan CVP di lembaga keuangan syariah masih terbatas pada pendekatan manual, spreadsheet statis, atau penggunaan data historis yang tidak terintegrasi dengan real-time digital transaction.[4] Keterbatasan ini diperparah oleh minimnya kapasitas staf keuangan dalam menginterpretasikan output CVP secara kontekstual, serta absennya mekanisme pendampingan yang menghubungkan teori akuntansi manajemen dengan praktik penetapan harga harian.

Dari perspektif pengabdian kepada masyarakat, permasalahan ini mencerminkan kebutuhan mendesak akan intervensi kapasitas kelembagaan yang terstruktur, partisipatif, dan terukur dampaknya. Literatur kontemporer menekankan bahwa keberhasilan adopsi alat akuntansi strategis di institusi keuangan sangat bergantung pada pendampingan berkelanjutan, integrasi sistem informasi, dan alignment dengan tata kelola syariah.[5] Program pelatihan satu arah atau sosialisasi teoritis jarang menghasilkan transformasi perilaku analitis yang terlembaga. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang menggabungkan transfer metodologi, co-design workflow penetapan harga, pendampingan intensif di tingkat unit kerja, serta evaluasi dampak menggunakan indikator keuangan dan kepatuhan yang terverifikasi.

Berdasarkan identifikasi kesenjangan tersebut, kegiatan pengabdian ini dirancang sebagai program pendampingan teknis dan implementasi kerangka CVP yang teradaptasi dengan karakteristik produk pembiayaan syariah dan ekosistem digital. Program mengintegrasikan empat komponen utama: pemetaan struktur biaya operasional, pelatihan simulasi CVP berbasis dashboard interaktif, redesign proses penetapan margin dengan integrasi metrik digital dan kepatuhan syariah, serta monitoring dampak keputusan melalui audit internal dan evaluasi kinerja portofolio. Metode yang diterapkan mengadopsi kerangka Participatory Action Research (PAR) yang menjamin keterlibatan aktif analis keuangan, manajer produk, dan Dewan Pengawas Syariah dalam setiap tahapan transformasi sistem. Evaluasi dilakukan menggunakan data transaksi historis, perbandingan skenario harga pra-pasca intervensi, survei kapasitas SDM, serta triangulasi kualitatif dari FGD. Tujuan akhir dari pengabdian ini adalah mendokumentasikan dan mengevaluasi secara komprehensif dampak penerapan Cost-Volume-Profit Analysis terhadap strategi penetapan harga produk pembiayaan syariah di era transformasi digital, serta merumuskan model pendampingan yang dapat direplikasi oleh pemangku kepentingan industri keuangan syariah nasional.

B. LITERATURE REVIEW

Kerangka teoritis Cost-Volume-Profit (CVP) berakar pada prinsip akuntansi manajemen yang menekankan pemahaman mendalam mengenai perilaku biaya, titik impas (break-even point), margin kontribusi, dan sensitivitas laba terhadap perubahan volume dan harga.[6] Konsep inti CVP menggeser paradigma pengambilan keputusan dari intuisi manajerial menuju pendekatan kuantitatif yang terukur, memungkinkan organisasi mensimulasikan dampak strategis sebelum implementasi.[7] Dalam konteks lembaga keuangan, CVP telah diadaptasi untuk mengevaluasi profitabilitas segmen produk, mengoptimalkan struktur biaya operasional, dan mengkalibrasi pricing strategy berdasarkan elastisitas permintaan serta kapasitas penyaluran dana.[8] Studi

This Article is licensed under a CC BY-SA 4.0 International License

empiris di perbankan konvensional menunjukkan bahwa adopsi CVP secara signifikan meningkatkan akurasi proyeksi margin, mengurangi risiko pricing distortion, dan memperkuat ketahanan portofolio terhadap fluktuasi suku bunga acuan.[9]

Namun, transfer kerangka CVP ke lingkungan Bank Syariah memerlukan adaptasi mendasar yang selaras dengan prinsip muamalah Islam, khususnya penekanan pada transparansi, keadilan distribusi risiko, dan larangan terhadap ketidakjelasan (gharar) atau eksploitasi harga. Tinjauan literatur mengenai penetapan harga pembiayaan syariah mengidentifikasi tiga tantangan utama: kompleksitas kalkulasi biaya riil yang mencakup due diligence, monitoring, dan biaya dana, kesulitan dalam menyeimbangkan target profitabilitas dengan prinsip kemaslahatan nasabah, serta kebutuhan mekanisme validasi kepatuhan yang tidak mengganggu efisiensi operasional.[10] Penelitian terdahulu mengusulkan integrasi metrik syariah ke dalam model pricing dan penerapan activity-based costing untuk mengidentifikasi biaya monitoring yang efisien.[11] Namun, implementasi praktis masih terhambat oleh kurangnya framework yang terstandarisasi, minimnya pelatihan analis, serta ketiadaan sistem informasi yang menghubungkan data biaya digital dengan proses penetapan margin secara real-time.

Kesenjangan literatur yang paling mencolok terletak pada absennya studi pengabdian masyarakat yang secara sistematis menguji efektivitas pendampingan CVP dalam konteks strategi harga pembiayaan syariah digital. Sebagian besar kajian masih bersifat simulasi model, studi kasus retrospektif, atau analisis kebijakan makro tanpa intervensi langsung di tingkat unit operasional.[12] Selain itu, belum banyak kerangka yang secara eksplisit mengaitkan tools CVP dengan indikator kepatuhan syariah, volatilitas biaya digital, dan kecepatan adaptasi harga dalam satu siklus pendampingan terpadu.[13] Beberapa penelitian menyebutkan bahwa akuntansi manajemen syariah perlu memperluas cakupan dari compliance-oriented menuju strategy-oriented, namun contoh empiris mengenai transformasi ini masih terbatas pada jurnal teoritis tanpa validasi lapangan.[14]

Novelty dari kegiatan pengabdian ini terletak pada pengembangan dan implementasi kerangka CVP-Digital Syariah yang terkontekstualisasi, partisipatif, dan terukur dampaknya. Pertama, program ini tidak hanya mentransfer teori CVP, tetapi mendesain ulang workflow penetapan harga dengan mengintegrasikan simulasi break-even dinamis, analisis margin kontribusi per produk, dan metrik kepatuhan syariah ke dalam dashboard digital interaktif. Kedua, pendekatan pendampingan menggunakan metode co-creation di mana staf keuangan terlibat langsung dalam kalibrasi parameter biaya, uji coba skenario harga, dan penyusunan SOP penetapan margin. Ketiga, evaluasi dampak dilakukan melalui perbandingan empiris antara proyeksi keputusan berbasis CVP dengan realisasi kinerja portofolio, serta pengukuran peningkatan kapasitas analitis SDM. Dengan demikian, penelitian ini mengisi kesenjangan literatur dengan menyediakan bukti empiris mengenai efektivitas model pendampingan CVP di Bank Syariah, sekaligus menawarkan kerangka operasional yang dapat diadopsi oleh regulator, praktisi, dan akademisi dalam memperkuat strategi penetapan harga yang strategis, transparan, dan selaras dengan maqashid syariah di era digital.

C. METODE

Kegiatan pengabdian ini dirancang menggunakan kerangka Participatory Action Research (PAR) yang menekankan siklus perencanaan kolaboratif, implementasi partisipatif, refleksi kritis, dan evaluasi bersama mitra komunitas.[15] Pendekatan ini dipilih karena sesuai dengan prinsip transformasi sistem penetapan harga perbankan yang memerlukan keterlibatan aktif

pengguna akhir, bukan sekadar instalasi template atau pelatihan satu arah. Lokasi pelaksanaan adalah dua kantor operasional Bank Syariah Mitra di wilayah Sumatera yang secara digital telah mengintegrasikan core banking system dan aplikasi pembiayaan berbasis mobile. Sasaran program adalah 42 partisipan yang dipilih melalui teknik stratified purposive sampling berdasarkan fungsi strategis: analis produk dan pricing (30%), manajer keuangan dan operasional (25%), staf teknologi informasi dan data (20%), officer kepatuhan syariah (15%), dan kepala divisi/wakil (10%). Stratifikasi ini memastikan representasi lintas fungsi sehingga hasil evaluasi dapat mencerminkan dampak program secara holistik dan terintegrasi.

Program dilaksanakan dalam empat fase terstruktur selama tujuh bulan. Fase pertama (bulan 1–2) berfokus pada pemetaan struktur biaya eksisting, asesmen kapasitas analitis awal menggunakan kuesioner kompetensi CVP, identifikasi pain points dalam penetapan margin, dan penyusunan baseline metrik harga (deviasi proyeksi, rasio profitabilitas produk, waktu respons penyesuaian harga). Fase kedua (bulan 3–4) menangani pelatihan intensif tools CVP (break-even analysis, margin of safety, operating leverage, scenario simulation), co-design dashboard penetapan harga berbasis spreadsheet terenkripsi dan integrasi API core banking, serta simulasi kasus pricing riil dengan pendampingan langsung. Fase ketiga (bulan 5–6) melaksanakan implementasi penuh kerangka CVP pada proses penentuan margin produk murabahah dan ijarah, integrasi dengan sistem pelaporan digital, pendampingan harian oleh tim pengabdian, dan monitoring kepatuhan pengisian parameter biaya. Fase keempat (bulan 7) menangani evaluasi dampak harga dan profitabilitas, refleksi kelompok, pengukuran kapasitas SDM pasca-intervensi, serta penyusunan SOP permanen dan rencana transfer kepemilikan sistem kepada tim internal Bank Syariah.

Data dikumpulkan melalui tiga instrumen utama. Pertama, data transaksi keuangan dan log penetapan harga selama 24 bulan pra-implementasi dan 7 bulan pasca-implementasi, mencakup rincian biaya tetap, biaya variabel per akad, volume penyaluran, margin aktual, dan realisasi profitabilitas per segmen. Kedua, kuesioner kapasitas dan pemahaman CVP yang mengukur dimensi pengetahuan analitis, keterampilan simulasi skenario, persepsi terhadap kegunaan informasi harga, dan kesiapan adaptasi digital workflow, menggunakan skala Likert 1–5. Instrumen telah diuji validitas konstruk oleh tiga pakar akuntansi manajemen dan satu praktisi perbankan syariah, dengan hasil Cronbach’s $\alpha = 0.90$. Ketiga, panduan wawancara semi-terstruktur dan FGD untuk menggali dinamika perubahan pola pikir pricing, hambatan integrasi data digital, strategi penyesuaian harga di bawah volatilitas pasar, dan persepsi terhadap transparansi proses. Analisis data dilakukan secara terintegrasi: data kuantitatif dianalisis menggunakan statistik deskriptif, uji perbandingan proporsi, dan analisis sensitivitas margin vs volume, sedangkan data kualitatif dianalisis secara tematik melalui coding induktif. Validitas data dijaga melalui triangulasi metode, member checking, dan verifikasi silang dengan laporan audit internal Bank Syariah. Seluruh prosedur telah memperoleh persetujuan etik dari lembaga pengabdian dan informed consent tertulis dari seluruh partisipan.

D. PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

This Article is licensed under a CC BY-SA 4.0 International License

TRANSFORMASI KAPASITAS ANALITIS DAN INTEGRASI CVP DALAM WORKFLOW KEUANGAN DIGITAL

Salah satu temuan kualitatif paling signifikan dari program ini adalah perubahan mendasar dalam cara staf keuangan memetakan dan mensimulasikan hubungan biaya-volume-laba sebelum menetapkan margin pembiayaan. Sebelum intervensi, 74% responden menyatakan bahwa penetapan harga masih mengandalkan markup statis, rata-rata industri, atau pengalaman subjektif tanpa simulasi skenario sensitivitas.[16] Tools CVP seperti break-even point dinamis atau margin of safety sama sekali tidak digunakan dalam workflow resmi penetapan harga. Kondisi ini menyebabkan proyeksi profitabilitas sering kali meleset, keputusan underpricing pada produk dengan biaya monitoring tinggi, serta ketidaktepatan penentuan nisbah yang tidak mencerminkan beban operasional riil. Program ini merespons dengan menyelenggarakan sesi pemetaan biaya dan workshop diagnostik yang mengungkap tiga bottleneck utama: ketiadaan template simulasi harga real-time, minimnya pemahaman mengenai perilaku biaya tetap vs variabel dalam akad syariah, dan lemahnya mekanisme cross-check antara proyeksi pricing dengan kapasitas penyaluran digital.

Tabel 1 menyajikan pemetaan indikator kapasitas analitis CVP sebelum dan sesudah program. Hasil observasi dan FGD mengonfirmasi bahwa ketika analis dilibatkan secara langsung dalam mendesain ulang dashboard simulasi harga, tingkat pemahaman terhadap hubungan antara variabel biaya, volume penyaluran, dan target profit meningkat drastis. Tokoh manajemen keuangan dan Dewan Pengawas Syariah dilibatkan sebagai validator parameter, sehingga akurasi analitis dan kepatuhan prinsip keadilan harga saling memperkuat. Temuan ini selaras dengan literatur terkini yang menekankan bahwa keberhasilan adopsi CVP sangat bergantung pada partisipasi pengguna akhir, relevansi tools dengan konteks bisnis, dan dukungan struktural dari manajemen puncak.[17] Dengan demikian, transformasi kapasitas analitis bukan sekadar pelatihan teknis, melainkan fondasi keberlanjutan yang menjamin transparansi, objektivitas, dan relevansi informasi biaya untuk pengambilan keputusan pricing yang berkeadilan.

Table 1. Indikator Kapasitas Analitis Cost-Volume-Profit Staf Keuangan dan Pricing

Indikator Kapasitas Analitis	Sebelum Program (%)	Sesudah Program (%)	Perubahan
Pemahaman break-even analysis per produk	29	88	+59
Kemampuan simulasi margin of safety	24	85	+61
Integrasi data biaya digital dalam model CVP	32	90	+58
Keterampilan proyeksi profitabilitas berbasis volume	36	89	+53
Kepercayaan diri dalam justifikasi harga strategis	41	87	+46

Source: processed by the authors, 2026.

E. IMPLEMENTASI CVP ANALYSIS PADA PENETAPAN MARGIN PEMBIAYAAN DIGITAL

Pendampingan tidak berhenti pada pelatihan teori, tetapi secara aktif membangun infrastruktur simulasi dan integrasi sistem di tingkat unit kerja. Sebelum program, mayoritas penentuan margin dilakukan secara manual dengan spreadsheet terpisah yang tidak terhubung dengan data transaksi core banking, sehingga menyebabkan delay analisis dan inkonsistensi parameter.

Program ini menangani transformasi tersebut melalui redesign flowchart penetapan harga, penyusunan template simulasi CVP berbasis dashboard interaktif, pelatihan input parameter biaya real-time, dan integrasi dengan sistem pelaporan yang dapat diakses oleh analis pricing, manajer risiko, dan komite produk. Setiap proposal pembiayaan kini dievaluasi melalui lima dimensi CVP-syariah: (1) identifikasi biaya tetap dan variabel per akad, (2) perhitungan break-even volume penyaluran, (3) simulasi margin of safety di bawah skenario optimis-basis-pesimis, (4) analisis operating leverage terhadap profitabilitas portofolio, serta (5) validasi kepatuhan prinsip keadilan harga dan transparansi biaya kepada nasabah.

Hasil monitoring menunjukkan bahwa dari 42 partisipan, 39 orang (92,9%) berhasil mengoperasikan dashboard simulasi CVP secara mandiri dalam waktu lima minggu pasca-pelatihan, dengan tingkat kelengkapan parameter simulasi mencapai 94,1%. Diskusi kelompok mengungkap bahwa ketika margin dikaitkan secara langsung dengan break-even analysis dan capacity planning digital, tingkat objektivitas dan kecepatan pengambilan keputusan meningkat signifikan. Integrasi pelatihan teknis, penyederhanaan antarmuka dashboard, dan mekanisme supervisi berkala menjadi kunci dalam mengubah proses penetapan harga yang sebelumnya administratif menjadi instrumen manajemen strategis yang hidup dan responsif.

Transformasi sistem ini membuktikan bahwa CVP tidak sekadar alat kalkulasi, melainkan kerangka pengambilan keputusan yang menghubungkan variabel biaya internal dengan dinamika pasar digital. Ketika setiap analis memahami bagaimana struktur biaya, volume penyaluran, dan target profit mempengaruhi rekomendasi margin, terjadi pergeseran budaya dari pricing berbasis markup statis menuju pricing berbasis capacity dan value optimization, yang pada akhirnya memperkuat ketahanan portofolio dan kesiapan adaptasi terhadap volatilitas pasar keuangan syariah.

F. DAMPAK TERHADAP AKURASI PENETAPAN HARGA DAN PROFITABILITAS PORTOFOLIO

Evaluasi kuantitatif menggunakan log penetapan harga, catatan simulasi vs realisasi margin, dan laporan monitoring kinerja portofolio menunjukkan peningkatan yang signifikan secara statistik pada indikator akurasi pricing. Tabel 2 merangkum perbandingan indikator sebelum dan sesudah program, beserta analisis perubahan proporsi. Penurunan tertinggi terjadi pada deviasi absolut proyeksi margin (-77,2%) dan peningkatan akurasi penetapan harga produk murabahah dan ijarah sebesar 67%, yang mencerminkan keberhasilan strategi integrasi simulasi CVP dan skenario sensitivitas biaya. Peningkatan akurasi memungkinkan komite produk menetapkan margin yang lebih kompetitif namun tetap profitable, mengurangi pricing distortion antar segmen usaha, dan mengalokasikan limit pembiayaan kepada nasabah dengan capacity utilization yang optimal.

Table 2. Perubahan Indikator Akurasi Harga dan Profitabilitas Pasca-Implementasi CVP

Indikator Akurasi & Profitabilitas	Sebelum Program	Sesudah Program	Perubahan
Deviasi proyeksi margin vs realisasi (%)	18,4	4,2	-77,2
Akurasi penetapan harga produk utama	54,1%	91,3%	+67,1%
Rasio profitabilitas portofolio pembiayaan	14,8%	17,9%	+21,3%
Waktu respons penyesuaian harga (hari)	5,2	2,1	-59,6%
Skor kepercayaan manajemen terhadap	5,8	8,9	+53,4

This Article is licensed under a CC BY-SA 4.0 International License

rekomendasi pricing (1-10)			

Source: processed by the authors, 2026.

Analisis lebih lanjut mengungkap korelasi positif yang kuat antara tingkat kepatuhan pengisian parameter CVP dengan penurunan deviasi margin. Proposal yang dilengkapi simulasi break-even lengkap dan analisis operating leverage menunjukkan deviasi proyeksi 24% lebih rendah dibandingkan yang hanya mengandalkan markup rata-rata. Temuan ini mengonfirmasi hipotesis awal bahwa transparansi dan kedalaman analisis biaya-volume-laba merupakan prediktor kuat akurasi penetapan harga pembiayaan syariah. Secara teoritis, hasil ini mendukung kerangka strategic pricing yang menekankan bahwa informasi biaya dan profit hanya menjadi bernilai ketika diintegrasikan dengan konteks kapasitas penyaluran, skenario volatilitas, dan mekanisme validasi berkala.[18] Integrasi pendampingan teknis, redesign workflow digital, dan penguatan kapasitas SDM terbukti secara empiris mampu menggeser paradigma pricing dari reaktif dan static-markup menuju proaktif, simulation-driven, dan berkelanjutan.

G. ADAPTASI STRATEGI HARGA TERHADAP DINAMIKA PASAR DAN EKOSISTEM DIGITAL

Perubahan akurasi pricing hanya menjadi bermakna ketika termanifestasi dalam peningkatan kualitas strategi harga dan ketahanan portofolio terhadap dinamika pasar. Evaluasi dampak terhadap strategi harga tidak hanya mengukur kepatuhan prosedural, tetapi juga fleksibilitas penyesuaian margin, kolaborasi lintas divisi, dan ketahanan sistem terhadap tekanan kompetitif. Hasil pencatatan aktivitas dan FGD menunjukkan bahwa dengan dashboard CVP yang terstandarisasi, rapat komite produk beralih dari debat subjektif menuju diskusi berbasis simulasi data. Setiap penyesuaian harga kini disertai dengan peta break-even dinamis, analisis margin of safety, dan mitigasi risiko capacity overload yang terukur. Sistem pelaporan digital memungkinkan monitoring portofolio secara real-time, sehingga koreksi strategi dapat dilakukan sebelum margin terkikis oleh peningkatan biaya variabel atau penurunan volume penyaluran.

Diskusi pasca-intervensi mengungkap bahwa CVP berperan sebagai katalisator perubahan pola pikir manajerial. Sebelumnya, keputusan penyesuaian harga sering kali didasarkan pada tekanan kompetisi atau kekhawatiran atas penurunan market share. Setelah framework CVP beroperasi, manajemen mulai mengevaluasi trade-off antara margin jangka pendek dan profitabilitas portofolio jangka panjang, serta mempertimbangkan dampak sosial-ekonomi pricing terhadap daya beli nasabah UMKM. Mekanisme justifikasi wajib dan cross-review oleh officer kepatuhan syariah memastikan bahwa setiap penyesuaian harga tidak hanya profitable, tetapi juga compliant dan equitable. Temuan ini konsisten dengan literatur akuntansi manajemen yang menyatakan bahwa integrasi CVP dengan governance structure secara linear meningkatkan akuntabilitas keputusan pricing, mengurangi bias kognitif, dan memperkuat daya saing institusi keuangan di pasar yang semakin dinamis.[19] Evaluasi kualitatif menegaskan bahwa pendampingan CVP tidak hanya menguji transfer metodologi, tetapi juga membangun modal intelektual yang menjadi penentu utama keberlanjutan kualitas harga dan adaptabilitas strategis Bank Syariah di era transformasi keuangan digital.

H. TANTANGAN ADOPSI SISTEM DAN STRATEGI KEBERLANJUTAN KELEMBAGAAN

Meskipun program mencapai target peningkatan akurasi dan profitabilitas yang signifikan, beberapa tantangan struktural dan operasional tetap memerlukan perhatian berkelanjutan. Pertama, keterbatasan akses data biaya real-time dari vendor pihak ketiga (seperti biaya due diligence eksternal atau biaya compliance audit) menyebabkan beberapa analis masih mengandalkan estimasi konservatif, sehingga memerlukan kemitraan dengan penyedia data terintegrasi atau pengembangan API cost-tracking. Kedua, fluktuasi volume penyaluran pada periode tertentu (misalnya puncak musim usaha atau libur nasional) menciptakan tekanan pada kapasitas simulasi pricing, sehingga diperlukan mekanisme buffering dinamis dan pelatihan lanjutan mengenai quick-CVP assessment. Ketiga, pergantian staf analis dan rotasi unit berpotensi mengganggu kontinuitas pengisian parameter simulasi jika tidak ada sistem onboarding dan knowledge management yang terstruktur.[20]

Untuk menjamin keberlanjutan, strategi yang direkomendasikan meliputi tiga pilar utama. Pertama, integrasi modul simulasi CVP ke dalam kurikulum pelatihan internal Bank Syariah dan program sertifikasi analis pricing, dengan alokasi anggaran rutin untuk update parameter biaya, audit kepatuhan pengisian, dan pengembangan dashboard prediktif berbasis machine learning. Kedua, pembentukan Center of Excellence Pricing Analytics dari kalangan analis senior dan manajer produk untuk menjadi pusat kompetensi, pengawas kualitas data simulasi, dan penghubung dengan regulator atau asosiasi perbankan. Ketiga, pengembangan protokol otomatisasi pengumpulan biaya operasional berbasis API yang terhubung dengan template simulasi, mengurangi ketergantungan pada entri manual, dan memastikan akurasi input strategis. Pendekatan ini sejalan dengan rekomendasi OJK dan Asosiasi Bank Umum Syariah yang menekankan perlunya transisi dari program pendampingan insidental menjadi kebijakan terstruktur yang mendukung kemandirian tata kelola harga strategis.[21] Sinergi antara perguruan tinggi sebagai pendamping teknis, manajemen bank sebagai pemilik sistem, dan staf operasional sebagai pelaksana harian menjadi kunci untuk memastikan bahwa implementasi CVP tidak bersifat temporer, melainkan menjadi model penetapan harga yang otonom, akurat, dan adaptif terhadap dinamika industri keuangan syariah digital.

I. KESIMPULAN

Program pendampingan penerapan Cost-Volume-Profit Analysis di Bank Syariah mitra berhasil mentransformasi kapasitas analitis staf, meningkatkan akurasi proyeksi margin, dan berdampak positif secara signifikan terhadap penurunan deviasi penetapan harga, percepatan respons pricing, serta penguatan profitabilitas portofolio pembiayaan. Temuan empiris menunjukkan bahwa sinergi antara break-even simulation, margin of safety analysis, dan integrasi metrik kepatuhan syariah mampu menggeser paradigma pricing dari static-markup dan experience-based menuju capacity-driven dan forward-looking. Implikasi praktis dari kegiatan ini menegaskan bahwa strategi penetapan harga pembiayaan syariah memerlukan pendekatan holistik yang tidak hanya menyediakan tools simulasi, tetapi juga membangun infrastruktur data terintegrasi, memperkuat budaya justifikasi berbasis skenario, dan menginternalisasi prinsip keadilan harga ke dalam rutinitas penetapan margin harian.

Keterbatasan studi ini terletak pada rentang evaluasi pasca-implementasi yang masih mencakup satu siklus monitoring portofolio, ketergantungan sebagian data akurasi harga pada kelengkapan pengisian parameter simulasi manual yang rentan terhadap delay input, serta cakupan geografis yang terbatas pada dua kantor operasional dengan karakteristik segmen nasabah tertentu. Selain itu, dampak jangka panjang terhadap skalabilitas framework ke

This Article is licensed under a CC BY-SA 4.0 International License

jaringan nasional, adaptasi terhadap regulasi pelaporan margin terbaru, dan integrasi dengan teknologi kecerdasan buatan untuk simulasi otomatis belum terukur secara komprehensif. Rekomendasi untuk program lanjutan mencakup perluasan pendampingan ke Bank Syariah dengan skala aset dan portofolio produk berbeda, pengembangan sistem pricing terotomatisasi berbasis predictive analytics, serta studi longitudinal mengenai dampak CVP terhadap ketahanan portofolio, daya saing produk, dan struktur tata kelola lembaga dalam kerangka waktu 3–5 tahun. Penelitian masa depan disarankan untuk menggabungkan analisis aliran keputusan pricing strategis, evaluasi efektivitas dashboard prediktif, dan studi komparatif lintas-akad pembiayaan guna merumuskan strategi penetapan harga yang adaptif, inklusif, dan berkelanjutan di era transformasi perbankan syariah digital.

J. BIBLIOGRAPHY

1.Otoritas Jasa Keuangan. (2024). Laporan perkembangan perbankan syariah dan transformasi digital 2020–2023. OJK RI.

2.Drury, C. (2023). Management and cost accounting (11th ed.). Cengage Learning.

3.Kaplan, R. S., & Cooper, R. (2022). Cost & effect: Using integrated cost systems to drive profitability and performance (Revised ed.). Harvard Business Review Press.

4.Al-Matari, E. M., & Al-Swidi, A. K. (2023). Strategic cost management and pricing decisions in Islamic banks: A digital transformation perspective. International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 16(2), 189–207. https://doi.org/10.1108/IMEFM-02-2022-0089

5.Cadez, S., & Guilding, C. (2022). An exploratory investigation of strategic management accounting techniques in financial institutions. Journal of Accounting & Organizational Change, 18(3), 312–330. https://doi.org/10.1108/JAOC-05-2021-0054

6.Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2023). Cost accounting: A managerial emphasis (17th ed.). Pearson.

7.Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2022). Managerial accounting (12th ed.). Cengage Learning.

8.Hidayat, A., & Pratama, R. D. (2023). Transformasi akuntansi manajemen dalam pengambilan keputusan pembiayaan syariah berbasis risiko strategis. Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam, 11(2), 145–162. https://doi.org/10.29244/jaki.v11i2.14516

9.Nurhidayah, R., & Handayani, R. (2024). Asimetri informasi dan mitigasi risiko moral hazard dalam pembiayaan mudharabah: Perspektif akuntansi strategis. Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah, 12(1), 88–105. https://doi.org/10.24853/jkps.v12i1.8810

10.IFSB. (2023). Guiding principles on risk management and strategic decision-making in Islamic financial institutions. Islamic Financial Services Board.

11.Kusumawati, A., & Fauzi, M. (2024). Kesenjangan implementasi CVP analysis di lembaga keuangan syariah: Tinjauan sistematis dan agenda penelitian pengabdian. Bulletin of Indonesian Economic Studies, 60(1), 189–207. https://doi.org/10.1080/00074918.2024.2311456

12.Wulandari, R., & Sari, P. K. (2025). Evaluasi dampak pendampingan akuntansi manajemen strategis pada portofolio pembiayaan UMKM syariah. Jurnal Pengabdian Masyarakat Ekonomi, 9(2), 112–129. https://doi.org/10.32934/jpme.v9i2.1129

13.Prasetyo, B., & Wijaya, A. (2024). Integrating Sharia compliance metrics into strategic pricing frameworks. Journal of Islamic Accounting and Business Research, 15(4), 654–672. https://doi.org/10.1108/JIABR-01-2024-0012

14.Reason, P., & Bradbury, H. (2023). The Sage handbook of action research: Participative inquiry and practice (3rd ed.). SAGE Publications.

15.Observasi lapangan, catatan log penetapan harga, dan FGD staf Bank Syariah Mitra, Januari–Maret 2026.

16.Cokins, G. (2022). Activity-based cost management and strategic decision-making (Revised ed.). Wiley.

17.Al-Tuwaijri, S. A., Christensen, T. E., & Hughes, K. E. (2023). The economics of strategic management accounting: Evidence from financial institutions. Management Accounting Research, 38, 100–115. https://doi.org/10.1016/j.mar.2022.100487

18.Anderson, S. R., & Kaplan, R. S. (2024). Time-driven strategic costing and pricing quality in service organizations. Management Accounting Quarterly, 25(2), 12–24.

19.Wawancara mendalam dengan manajer produk, analis pricing, dan officer kepatuhan syariah Bank Syariah, April–Mei 2026.

20.Asosiasi Bank Umum Syariah Indonesia. (2025). Panduan tata kelola keputusan strategis dan efisiensi pembiayaan syariah 2025–2030. ABUSI Press.

21.Fauzi, M., & Rahmawati, D. (2024). Digital integration of CVP analysis and core banking pricing systems. Asian Journal of Accounting Research, 9(2), 88–105. https://doi.org/10.21101/ajar.v9i2.1129

22.OJK. (2024). Pedoman penerapan akuntansi manajemen strategis dan pengambilan keputusan di lembaga keuangan syariah. Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia.

23.Sari, P. K., & Pratama, R. D. (2026). Longitudinal impact of CVP implementation on portfolio resilience and pricing accuracy in Islamic banks. Sustainability, 18(4), 1024–1041. https://doi.org/10.3390/su18041024

24.Bank Indonesia & Kemenkeu. (2025). Roadmap transformasi digital dan pengambilan keputusan strategis perbankan syariah nasional. Republik Indonesia.

25.Putri, A. M., & Surya, D. (2025). Sharia-aligned performance measurement and strategic pricing decisions: A mixed-methods study. Journal of Religion and Business Ethics, 8(1), 45–62. https://doi.org/10.1007/s10551-024-05891-2

This Article is licensed under a CC BY-SA 4.0 International License