

Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba: Studi pada UMKM Keripik Q-Jho, Poncokusumo Malang

Dimas Sultoni¹, Yona Octiani Lestari²

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

200502110062@student.uin-malang.ac.id¹, yona.octiani@gmail.com²

ABSTRACT

MSMEs are in a positive trend with their numbers continuing to increase every year. In determining the selling price of MSME products, they must manage and plan their finances efficiently. Q-Jho Chips MSMEs have never used cost volume profit analysis in planning their profits. CVP analysis will help Q-Jho Chips MSMEs to understand the relationship between production costs, production volume, selling price and profits generated. By understanding this relationship, Q-Jho Chips MSMEs can make smarter decisions regarding setting selling prices, optimal production volumes and cost control strategies. The research method used is a descriptive qualitative research method. The location of this research was carried out at the , Q-Jho Chips MSMEs. The data analysis method used in this research is descriptive with a case study approach. Furthermore, in 2024 Q-Jho Chips wants to increase profits by 5%, so a cost volume profit analysis is carried out. According to the calculations that have been made, it can be seen that the sales that must be made in 2024 are IDR 227,608,575 and generate a profit of IDR 96,442,521.

Keywords: *Cost, Volume, Profit Analysis; Profit Planning; Micro small and Medium Enterprises*

ABSTRAK

UMKM sedang dalam tren yang positif dengan jumlahnya yang terus bertambah setiap tahunnya. Dalam menentukan harga jual produk UMKM harus mengelola dan merencanakan keuangan secara efisien. UMKM Keripik Q-Jho belum pernah menggunakan analisis *cost volume profit* dalam merencanakan labanya. Analisis CVP akan membantu UMKM Keripik Q-Jho untuk memahami hubungan antara biaya produksi, volume produksi, harga jual, dan laba yang dihasilkan. Dengan memahami hubungan ini, UMKM Keripik Q-Jho dapat membuat keputusan yang lebih cerdas terkait penetapan harga jual, volume produksi yang optimal, dan strategi pengendalian biaya. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif. Lokasi penelitian ini dilakukan di UMKM Kripik Q-Jho. Metode analisis data yang digunakan penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Selanjutnya untuk tahun 2024 Keripik Q-Jho ingin melakukan peningkatan laba sebesar 5%, maka dilakukanlah analisis *cost volume profit*. Sesuai dengan perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa penjualan yang harus dilakukan pada tahun 2024 sebesar Rp 227.608.575 dan menghasilkan laba sebesar Rp 96.442.521.

Kata kunci: *Analisis Cost, Volume, Profit; Perencanaan Laba; Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*

PENDAHULUAN

UMKM berada dalam tren positif dan jumlahnya terus meningkat setiap tahunnya. Tren positif ini akan berdampak positif terhadap perekonomian Indonesia (Perwita, 2021). Menurut Kementerian Koperasi dan UMKM, terdapat 65,4 juta UMKM di Indonesia pada tahun 2019. Kontribusi UMKM terhadap PDB negara sebesar 60,5% (Kementerian Keuangan RI, 2023). Perkembangan UMKM tersebut melahirkan semakin beratnya persaingan di dalam dunia usaha, terlebih antara UMKM yang mengeluarkan produk sejenis, akan bersaing dalam berbagai hal, seperti bersaing dalam harga penjualan. Dalam menentukan harga jual produk UMKM harus mengelola dan merencanakan keuangan secara efisien (Sianturi, 2020). Secara umum tujuan utama UMKM adalah memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya sebaik-baiknya untuk mencapai keuntungan yang optimal, namun hal tersebut tidak mudah untuk dicapai (Hanim & Noorman, 2018).

Menurut Lengkong et al., (2022) Laba adalah jumlah kelebihan yang diperoleh dengan mengurangi biaya dari pendapatan. Sebelum mengambil keputusan, sebaiknya manajer memperhatikan jumlah pendapatan yang dihasilkan dan jumlah biaya yang dikeluarkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, perencanaan laba merupakan suatu unsur yang sangat penting bagi suatu perusahaan, dan manajer dapat menggunakan rencana tersebut untuk menentukan kegiatan perusahaan guna mencapai tujuan laba yang diberikan.

Menurut (Iswara et al., 2023) Manajer dapat menggunakan langkah-langkah berikut untuk mencapai laba yang optimal: 1) menjaga biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan, 2) untuk mencapai laba yang diinginkan, menentukan tingkat harga jual; 3) meningkatkan volume penjualan sebesar-besarnya mungkin; Mengevaluasi besarnya laba yang dihasilkan suatu perusahaan erat kaitannya dengan perencanaan laba yang tepat.

Tercapainya strategi perencanaan laba yang tepat pada suatu perusahaan dengan laba yang jelas sebenarnya bergantung pada tiga faktor: volume produksi, harga jual, dan biaya. Untuk memperoleh formula yang sesuai untuk mencapai laba maksimum yang wajar, volume, laba, dan biaya harus dikelola dengan baik (Koraag & Ilat, 2016). Menurut Dwi Safitri et al., (2023), analisis CVP (*Cost Volume Profit*) merupakan analisis yang cukup akurat untuk memahami keterkaitan antara biaya, kuantitas, dan laba. Analisis biaya-volume laba berfokus pada dampak faktor-faktor seperti harga produk, volume penjualan, biaya operasional, dan bauran produk yang dijual terhadap laba (Aznedra & Primadewi, 2019). Menurut Lengkong et al., (2022), analisis biaya-volume-laba mencakup unsur-unsur analisis seperti margin kontribusi, titik limpas, margin keamanan, *leverage* operasi, titik potong, dan analisis target laba..

UMKM Keripik Q-Jho sebelumnya tidak pernah menggunakan Analisis *cost volume profit* dalam melakukan perencanaan labanya. UMKM Keripik Q-Jho hanya melihat harga umum di pasaran untuk memberikan harga jual kepada produknya serta beranggapan bahwa semakin tinggi penjualan yang dihasilkan maka semakin besar laba yang akan diperoleh tanpa memperhitungkan perencanaan laba. Apabila hanya melakukan penaksiran laba yang ingin dicapai, maka UMKM Keripik Q-Jho akan sulit melakukan efisiensi biaya dan melakukan evaluasi kinerja manajemen. Dengan

adanya analisis cost volume profit sebagai alat perencanaan laba menjadi sangat relevan.

Analisis CVP akan membantu UMKM Keripik Q-Jho untuk memahami hubungan antara biaya produksi, volume produksi, harga jual, dan laba yang dihasilkan. Dengan memahami hubungan ini, UMKM Keripik Q-Jho dapat membuat keputusan yang lebih cerdas terkait penetapan harga jual, volume produksi yang optimal, dan strategi pengendalian biaya.

TINJAUAN LITERATUR

Biaya

Menurut (Kustina et al., 2023) biaya dikeluarkan untuk menghasilkan manfaat di masa depan. Bagi perusahaan yang memiliki tujuan menghasilkan keuntungan, maka manfaat masa depan yang dimaksud adalah pendapatan. Biaya digunakan dalam mencapai tujuan perolehan pendapatan, maka biaya dikatakan kedaluwarsa. Biaya kedaluwarsa disebut beban.

Blocher (2011) dalam (Azis, 2020) Biaya adalah sumber daya yang digunakan untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya adalah alat yang digunakan bisnis atau organisasi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya adalah biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi suatu produk atau jasa.

Volume Penjualan

Volume penjualan biasanya dipahami sebagai jumlah penjualan. Menurut Mulyadi, volume penjualan merupakan ukuran besar kecilnya dan jumlah barang dan jasa yang terjual. Volume penjualan juga mempengaruhi keuntungan perusahaan. Semakin tinggi volume penjualan perusahaan maka semakin besar pula peluang perusahaan untuk menang. Sebaliknya jika keuntungannya kecil biasanya juga dipengaruhi oleh rendahnya volume penjualan perusahaan. Karena penjualan sendiri dapat dikatakan sebagai alat untuk mengevaluasi keadaan suatu perusahaan, maka penjualan mempunyai pengaruh yang besar terhadap keuntungan (Khaeruddin, 2017)

Laba

Laba adalah selisih antara total pendapatan dan total biaya suatu kegiatan usaha. Laba adalah jumlah kelebihan yang diperoleh dengan mengurangi biaya dari pendapatan. Sebelum mengambil keputusan, sebaiknya manajer memperhatikan jumlah pendapatan yang dihasilkan dan jumlah biaya yang dikeluarkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, perencanaan laba merupakan suatu unsur yang sangat penting bagi suatu perusahaan, dan manajer dapat menggunakan rencana tersebut untuk menentukan kegiatan perusahaan guna mencapai tujuan laba yang diberikan. Beberapa metode tersedia untuk perencanaan laba, termasuk analisis biaya dan kuantitas laba (Lengkong et al., 2022)

Perencanaan Laba

Menurut (Kustina et al., 2023) Perencanaan keuntungan merupakan suatu pengelolaan kerja yang diperhitungkan secara matang. Perencanaan laba bertujuan

pada tujuan akhir organisasi dan berfungsi sebagai pedoman untuk mengendalikan arah kegiatan tertentu.

Manfaat Perencanaan Laba

Carter dan Usry (2009) dalam (Kustina et al., 2023) menyatakan bahwa perencanaan laba mempunyai keuntungan sebagai berikut:

- a) Perencanaan laba memberikan pendekatan disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah.
- b) Perencanaan manfaat memberikan arahan kepada seluruh tingkat manajemen.
- c) Perencanaan keuntungan meningkatkan koordinasi.
- d) Perencanaan laba memberikan peluang munculnya gagasan dan kerja sama di semua tingkat manajemen.
- e) Perencanaan laba memberikan tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan keterampilan pribadi.

Analisis Cost Volume Profit

Analisis laba biaya-volume adalah teknik yang menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek. Analisis biaya, kuantitas, dan keuntungan merupakan informasi keuangan penting perusahaan yang digunakan untuk mengidentifikasi kondisi perekonomian, kondisi bisnis, dan departemen atau divisi untuk mengatasi permasalahan (Palupi & Wulan, 2021)

Analisis *Cost Volume Profit* merupakan kunci untuk memahami perilaku biaya. Manfaat dari Analisis *Cost Volume Profit* merupakan membuat kalkulasi perencanaan laba dan anggaran penjualan dari suatu perusahaan menjadi akurat (Rahmayuni & Masmuddin, 2019).

Garrison & Noreen (2006) dalam (Saraswati, 2016) mengemukakan bahwa Analisis *cost volume profit* merupakan salah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah atau sebuah keputusan. Alat ini membantu manajer untuk mengerti dan memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba.

Manfaat Cost Volume Profit

Menurut Hansen dan Mowen (2005) dalam (Dewi & Dzulkirom, 2017), manfaat analisis *cost volume profit* bagi manajemen perusahaan pada tahap perencanaan adalah sebagai berikut :

1. Membantu pengendalian melalui anggaran
2. Membantu meningkatkan penjualan
3. Membantu mengevaluasi akibat dari volume penjualan
4. Membantu menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya
5. Membantu menganalisis komposisi penjualan
6. Membantu menilai keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan
7. Membantu menganalisis *margin of safety*

Komponen Cost Volume Profit

Beberapa komponen *Cost Volume Profit*, antara lain :

a. Rasio *Contribution Margin* (CM)

Rasio *Contribution Margin* (CM) dan rasio biaya variabel adalah nilai yang mampu menggambarkan biaya variabel secara signifikan. Menurut Kustina et al., (2023:103) Margin kontribusi adalah selisih antara penjualan dan biaya variabel pada tingkat aktivitas tertentu. Selisih ini dapat menutupi seluruh biaya tetap dan sisanya merupakan keuntungan.

$$\text{Rasio CM} = \text{Margin Kontribusi} / \text{Penjualan} \times 100 \%$$

b. *Break Event Point* (BEP)

Sebaliknya, titik impas (BEP) adalah jumlah produk yang dapat dijual perusahaan untuk menutupi seluruh biaya produksi. Titik impas dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana suatu perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak pula mengalami kerugian dalam kegiatan usahanya (penghasilan = total biaya).

c. Margin Keamanan

Perusahaan juga dapat menetapkan margin keamanan atau *margin of safety*. Perhitungan ini sendiri biasa disebut sebagai “ruang untuk bermanuver” perusahaan. Hal ini terlihat dari meskipun tingkat penjualan mengalami penurunan namun masih mencapai titik BEP.

d. *Degree of operating Leverage* (DOL) / Tingkat level operasi

Operating leverage menurut Garrison dkk., (2013) dalam (Itmami, 2017) bisa diartikan Berapa banyak yang dikeluarkan perusahaan untuk biaya operasional tetap. Biaya operasional tetap biasanya timbul dari penyusutan, biaya produksi tetap, dan biaya pemasaran tetap (seperti gaji karyawan).

Target Laba

Target laba atau keuntungan yang harus dicapai dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan tujuan yang diinginkan perusahaan. Pengertian lain dari target laba adalah suatu tujuan yang ditetapkan suatu perusahaan agar dapat melakukan upaya yang terkonsentrasi untuk mencapai laba tersebut. Oleh karena itu persamaan penjualan di atas dapat digunakan untuk menentukan besar kecilnya target penjualan pada keuntungan tertentu (Kustina et al., 2023).

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif. Lokasi penelitian ini dilakukan di UMKM Kripik Q-Jho, Peneliti memilih melakukan penelitian di UMKM Keripik Q-Jho karena produk dari UMKM ini sangat berkualitas, dan menjadi produk buah tangan khas dari daerah poncokusumo, sedangkan dalam praktik. Dalam menyusun penelitian ini, data primer yang didapatkan dari wawancara yang dilakukan kepada informan kunci, serta informan pendukung. Sedangkan observasi dilakukan langsung kepada aktivitas produksi yang dilakukan para pekerja dalam menghasilkan produk. Data sekunder dalam penelitian

ini didapatkan melalui laporan keuangan dan dokumen yang disediakan oleh UMKM Keripik Q-Jho untuk membantu penelitian. Metode Analisis data yang digunakan penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan studi kasus, dimana penelitian akan menguraikan dan menggambarkan suatu data atau keadaan sedemikian rupa sehingga dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab permasalahan yang ada.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini peneliti akan menyajikan data dari total penjualan yang dilakukan oleh UMKM keripik Q-Jho pada tahun 2023, data yang akan disajikan merupakan data penjualan produk keripik talas orisinal dan keripik talas *plain* untuk setiap bulannya. Adapun datanya sebagai berikut :

Tabel 1. Data Penjualan Keripik Talas Plain dan Talas Original Per Bulan

Bulan	Jumlah / kg		Total Perbulan /Kg
	Plain	Talas Ori	
Januari	583	109	692
Februari	792	30,5	822,5
Maret	585	79,5	664,5
April	532	157	689
Mei	503	27	530
Juni	546,5	71,5	618
Juli	360,5	106,5	467
Agustus	465	204	669
September	435	162	597
Oktober	500,5	74	574,5
November	436	119,5	555,5
Desember	501	16,5	517,5
Total	6239,5	1157	7396,5

Sumber : UMKM Q-Jho diolah (2024)

Tabel 2. Data Penjualan Keripik Talas Plain dan Talas Original Pada Tahun 2023

Keterangan	Volume Penjualan /Kg	Harga/ Kg	Total Penjualan
Plain	6239,5	28000	Rp 174.706.000
Ori	1157	37000	Rp 42.809.000
TOTAL	7396,5		Rp 217.515.000

Sumber : UMKM Q-Jho diolah (2024)

Pada tabel menunjukkan volume penjualan keripik talas pada tahun 2023. Data tersebut menunjukkan harga jual untuk tiap kilogramnya keripik talas *plain* yaitu Rp 28.000 dan harga jual tiap kilogram untuk keripik talas original yaitu Rp 37.000. sedangkan volume penjualan keripik talas *plain* selama setahun yaitu 6239,5

kg dan keripik talas original 1157 kg. Sehingga dapat diketahui bahwa penjualan pada tahun 2023 mencapai Rp 217.515.000l. Berdasarkan data volume penjualan nantinya akan digunakan untuk melakukan *analisis cost volume profit* UMKM keripik Q-Jho.

Biaya

A. Biaya Bahan Baku

Proses produksi tentunya tidak dapat terlepas dari bahan baku yang akan digunakan, dalam UMKM ini menggunakan bahan baku utama yaitu talas. Dalam melakukan produksi berdasarkan wawancara dengan informan untuk menghasilkan 30 kg kripik talas membutuhkan bahan baku talas 100 kg. Penyusunan data biaya bahan baku ini berdasarkan catatan pembelian bahan serta wawancara dengan informan, dalam hal ini adalah Ibu Ani Sugiarti selaku Bagian Keuangan UMKM Keripik Q-Jho pada tanggal 2 Januari 2024. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilaksanakan, UMKM Keripik Q-Jho melakukan pembelian bahan baku kepada langganan dengan harga talas Rp 3000,- per kilogram. Untuk data biaya bahan baku pada tahun 2023 disajikan sebagai berikut :

Tabel 3. Data Pembelian Talas Pada tahun 2023

Bulan	Kuantitas / Kg	Harga / Kg	Total
Januari	2307	3000	Rp 6.921.000
Februari	2741	3000	Rp 8.223.000
Maret	2215	3000	Rp 6.645.000
April	2297	3000	Rp 6.891.000
Mei	1767	3000	Rp 5.301.000
Juni	2060	3000	Rp 6.180.000
Juli	1557	3000	Rp 4.671.000
Agustus	2230	3000	Rp 6.690.000
September	1990	3000	Rp 5.970.000
Oktober	1915	3000	Rp 5.745.000
November	1852	3000	Rp 5.556.000
Desember	1725	3000	Rp 5.175.000
Total	24656		Rp 73.968.000

Sumber : Data diolah (2024)

Berdasarkan Tabel di atas dapat diketahui bahwa selama 2023 UMKM keripik Q-Jho telah membeli bahan baku berupa talas sebanyak 24.656 Kg dengan harga per kg yaitu Rp.3000,- dengan total pembelian senilai dengan Rp.73.968.000,-.

B. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Selama melakukan usahanya UMKM Keripik Q-Jho memiliki sistem gaji karyawan sendiri. Berdasarkan wawancara yang telah dilaksanakan dapat diketahui bahwa UMKM Keripik Q-Jho sistem gaji yang digunakan yaitu upah Rp. 300,00 per

1kg talas untuk staf bagian produksi. Berikut ini tabel perhitungan biaya tenaga kerja selama 2023 :

Tabel 4. Biaya Tenaga Kerja 2023

Bulan	Kuantitas / Kg	Biaya / Kg	Total
Januari	2307	300	Rp 692.100
Februari	2741	300	Rp 822.300
Maret	2215	300	Rp 664.500
April	2297	300	Rp 689.100
Mei	1767	300	Rp 530.100
Juni	2060	300	Rp 618.000
Juli	1557	300	Rp 467.100
Agustus	2230	300	Rp 669.000
September	1990	300	Rp 597.000
Oktober	1915	300	Rp 574.500
November	1852	300	Rp 555.600
Desember	1725	300	Rp 517.500
Total	24656		Rp 7.396.800

Sumber : Data diolah (2024)

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa biaya tenaga kerja langsung untuk proses produksi keripik talas original dan *plain* selama bulan Januari hingga bulan Desember 2023 sebesar Rp 7.396.800.

C. Biaya *Overhead*, Administrasi dan Pemasaran

Biaya *overhead* yang diperhitungkan yaitu biaya bahan penolong berupa garam, dan gula sebesar Rp 826.500, biaya minyak goreng sebanyak 1359 liter dengan biaya sebesar Rp 22.020.000, biaya kayu bakar sebesar Rp 400.000 per *pick up* dengan total dalam setahun sebesar Rp 8.212.000, biaya kemasan sebesar Rp 4.421.000, Biaya Stiker sebesar Rp 802.000 dan biaya listrik dan air sebesar Rp 1.207.680. Sedangkan untuk biaya administrasi dan umum sebesar Rp 655.000 dan biaya transportasi untuk membeli bensin sebesar Rp 901.000. Biaya *overhead*, biaya administrasi serta biaya transportasi ini disusun berdasarkan hasil pengamatan catatan keuangan. Berikut ini peneliti akan menyajikan data biaya *Overhead*, Administrasi dan Transportasi yang dilakukan oleh UMKM keripik Q-Jho pada tahun 2023, Adapun datanya sebagai berikut :

Tabel 5. Data Biaya *Overhead*, Administrasi dan Transportasi Tahun 2023

Keterangan	Tahun 2023
Biaya bahan penolong	Rp 826.500
Biaya minyak goreng	Rp 22.020.000

Biaya kayu bakar	Rp 8.212.0001
Biaya Kemasan	IRp 4.421.000
Biaya stiker	Rpl 802.000
Biaya listrik dan air	Rpl 1.207.680
Biaya Tranportasi (kirim barang)	Rp 901.000
Biaya administrasi dan umum	Rpl 655.000
Total	Rp 39.045.180

Sumber : Data diolah (2024)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa total biaya *overhead*, biaya transportasi, biaya administrasi dan umum sebesar Rp 39.045.180.

D. Biaya Penyusutan Aset Tetap

UMKM Keripik Q-Jho melakukan penyusutan aset tetap menggunakan metode garis lurus. Beberapa aset tetap yang memerlukan penyusutan yaitu, kualii, gilingan, rumah produksi. Jika menggunakan metode garis lurus perhitungannya adalah sebagai berikut :

Kualii (2 unit)

$$\begin{aligned} \text{Harga perolehan / umur estimasi} &= 4.800.000 / 2 \\ &= 2.400.000 \end{aligned}$$

Gilingan (1 unit)

$$\begin{aligned} \text{Harga Perolehan / Umur estimasi} &= 585.000/1 \\ &= 585.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total biaya penyusutan peralatan} &= 2.400.000 + 585.000 \\ &= 2.985.000 \end{aligned}$$

Rumah produksi

$$\begin{aligned} \text{Biaya pembangunan / umur estimasi} &= 10.375.000/10 \\ &= 1.037.500 \end{aligned}$$

Berdasarkan metode garis lurus menunjukkan bahwa penyusutan kualii adalah Rp.2.400.000 untuk satu tahun, penyusutan gilingan Rp.585.000 untuk estimasi satu tahun, sedangkan untuk penyusutan rumah produksi Rp.1.037.500 per tahun dengan estimasi 10 tahun.

Laporan Laba Rugi

Sebelum melakukan Analisis *cost volume profit* peneliti akan menyajikan laporan keuangan berupa laporan laba rugi penjualan keripik talas original dan keripik talas *plain* yang ada pada UMKM Keripik Q-Jho untuk nantinya akan dilakukan analisis. Untuk laporan laba rugi pada tahun 2023 dapat disajikan sebagai berikut :

Tabel 6. Laporan Laba rugi

UMUM Q-JHO		
LAPORAN LABA RUGI		
PERIODE YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2023		

PENJUALAN		Rp 217.515.000
BIAYA - BIAYA		
Biaya bahan bakul	Rp 73.968.000	
Biaya tenaga kerjal	Rp 7.396.800	
Biaya bahan penolongl	Rpl 826.500	
Biaya minyak goreng	Rp 22.020.000	
Biaya kayu bakar	Rp 8.212.000	
Biaya Kemasan	Rp 4.421.000	
Biaya stiker	Rp 802.000	
Biaya listrik dan air	Rpl 1.207.680	
Biaya Penyusutan peralatan	Rp 12.270.000	
Biaya penyusutan rumah produksi	Rp 2.985.000	
Biaya Tranportasi (kirim barang)	Rp 901.000	
Biaya administrasi dan umum	Rpl 655.000	
TOTAL Biaya		(Rp 125.664.980)
LABA RUGI		Rp 91.850.020

Sumber : Data diolah (2024)

Penyusunan laporan laba rugi ini berdasarkan hasil wawancara dan catatan penjualan dan pembelian yang dilakukan oleh UMKM Q-Jho. Dan mendapatkan hasil berupa penjual dalam tahun 2023 sebesar Rp 217.515.000 dan mengeluarkan biaya sebesar Rp 125.664.980 sehingga UMKM Q-Jho mendapatkan laba sebesar Rp 91.850.020.

Identifikasi Biaya-Biaya

Untuk melakukan Analisis *cost volume profit* diperlukan adanya klasifikasi biaya-biaya berdasarkan perilakunya yaitu menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap menurut (Suharnitha, 2021) merupakan biaya yang relatif tidak berubah meskipun terjadi perubahan volume produksi dalam batas tertentu. Jika volume produksi meningkat, maka biaya tidak akan berubah, begitu pula sebaliknya. Biaya variabel menurut (Suharnitha, 2021) merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah secara proporsional dengan perubahan volume produksinya, semakin besar volume produksi maka semakin besar pula jumlah total biaya variabelnya. Jika produksi dihentikan maka biayanya juga tidak akan ada lagi. Berikut ini merupakan Tabel pemisahan biaya berdasarkan perilakunya :

Tabel 7. Klasifikasi Biaya

KETERANGAN	TETAP (Rp)	VARIABEL (Rp)
Biaya produksi		
Biaya bahan bakul		73.968.000
Biaya tenaga kerja		7.396.800

Biaya bahan penolong		826.500
Biaya minyak goreng		22.020.000
Biaya kayu bakar		8.212.000
Biaya Kemasan		4.421.000
Biaya stiker		802.000
Biaya listrik dan air	1.207.680	
Biaya Penyusutan mesin dan peralatan	2.270.000	
Biaya penyusutan rumah produksi	2.985.000	
Biaya pemasaran		
Biaya Transportasi (kirim barang)		901.000
Biaya administrasi dan umum		
Biaya administrasi dan umum	655.000	
	7.117.680	118.547.300
		125.664.980

Sumber : Data diolah (2024)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan hasil penggolongan biaya berdasarkan perilaku biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel pada UMKM keripik Q-Jho pada tahun 2023, yaitu biaya tetap sebesar Rp. 7.117.680, yang meliputi biaya listrik, biaya air, biaya penyusutan peralatan, biaya penyusutan rumah produksi, dan biaya administrasi dan umum. Sedangkan biaya variabel sebesar Rp. 118.547.300, yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya bahan penolong, biaya minyak goreng, biaya kayu bakar, biaya kemasan, biaya *sticker* dan biaya transportasi untuk kirim barang.

Perencanaan Laba

Analisis perencanaan laba dapat digunakan untuk menjelaskan tingkat penjualan yang harus dicapai untuk mencapai suatu laba tertentu. Untuk merencanakan keuntungan, peneliti melakukan perhitungan berdasarkan data penjualan tahun sebelumnya. Berdasarkan penjualan tahun 2023, UMKM Keripik Q-Jho diperkirakan akan mengalami peningkatan penjualan di tahun berikutnya. Peningkatan ini berdampak pada peningkatan keuntungan. Sebelum melakukan perhitungan perencanaan laba, peneliti menyajikan tabel laporan laba usaha UMKM Keripik Q-Jho agar dapat digunakan untuk perencanaan laba tahun depan. Adapun laporan laba operasi adalah sebagai berikut :

Tabel 8. Laporan Laba Operasi Tahun 2023

Keterangan	Jenis		Tahun 2023
	Plain	Ori	
Penjualan	174.706.000	42.809.000	217.515.000
Biaya Variabel	99.318.964	19.228.336	118.547.300
Contribution Margin	75.387.036	23.580.664	98.967.700
Biaya Tetap			7.117.680

Laba Operasi			91.850.020
--------------	--	--	------------

Sumber : Data diolah (2024)

Berdasarkan penjualan tahun 2023, UMKM Keripik Q-Jho diperkirakan akan mengalami peningkatan penjualan mulai tahun 2024 dan seterusnya, dan peningkatan tersebut akan berdampak pada pertumbuhan laba. Sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan perencanaan laba berikut peneliti akan menyajikan data hasil wawancara dengan Pak Choirul Anam selaku pemilik dari UMKM Keripik Q-Jho pada tanggal 24 November 2023, adapun wawancaranya sebagai berikut :

Pertanyaan : “Bagaimana kekuatan produksi dari UMKM Keripik Q-Jho dalam sehari pak ?”

Jawaban : “Dalam sehari bisa produksi sampai 5 kwintal talas dengan jumlah karyawan yang ada, tetapi kita produksi tergantung dari pesanan yang masuk.”

Pertanyaan : “Apakah UMKM Keripik Q-Jho memiliki target laba pak ?”

Jawaban : “Selama ini kami berjalan mengalir saja mas, tetapi setelah berjalan sekian lama saya merasa perlunya target laba untuk kedepannya mas, meskipun mungkin tidak dalam jumlah yang besar, tetapi setidaknya selalu ada peningkatan yang pasti disetiap tahunnya mas.”

Pertanyaan : “Berapa perkiraan laba yang diinginkan setiap tahunnya pak ?”

Jawaban : “Mungkin sekitar 5% mas, karena kami masih terhitung terbatas untuk mesin dan alat yang ada jika produksi dalam jumlah besar, dan mungkin untuk tempat produksi perlu lebih luas ya mas”

Berdasarkan data hasil wawancara, UMKM Keripik Q-Jho menargetkan peningkatan keuntungan sebesar 5% per tahun, sehingga peneliti akan menerapkan rencana keuntungan berdasarkan peningkatan keuntungan sebesar 5%. Tentu saja peningkatan penjualan juga menyebabkan peningkatan biaya variabel, dan peneliti berasumsi bahwa biaya tetap tetap konstan atau tidak berubah. Berikut merupakan target laba yang dihitung untuk tahun 2024 :

$$\begin{aligned} \text{Laba Tahun 2024} &= \text{laba tahun 2023} + (\text{Laba yang diharapkan} \times \text{Laba 2023}) \\ &= 91.850.020 + (5\% \times 91.850.020) \\ &= \text{Rp } 96.442.521 \end{aligned}$$

Untuk menentukan target laba yang ingin dicapai pada tahun 2024, dengan kenaikan laba yang diharapkan sebesar 5%, maka dapat diketahui bahwa laba yang harus dicapai untuk memperoleh kenaikan 15% dari tahun 2023 sebesar Rp 91.850.020 menjadi sebesar Rp 96.442.521 pada tahun 2024. Berikut peneliti akan menyajikan perhitungan analisis target laba dengan menggunakan metode kontribusi margin untuk mengetahui besarnya penjualan yang harus dilakukan UMKM Keripik Q-Jho untuk mencapai target yang diharapkan :

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin Rasio 2023} &= \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{98.967.700}{91.850.020} \times 100\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= 217.515.000 \\
 &= 45,49 \% \\
 \text{Penjualan Rp} &= \text{Biaya tetap} + \text{laba yang diinginkan} \\
 &\text{Rasio kontribusi margin} \\
 &= 7.117.680 + 96.442.521 \\
 &\quad 45,49\% \\
 &= \text{Rp. } 227.654.871 \\
 \text{Penjualan (Kg)} &= \text{Biaya tetap} + (\text{laba yang diinginkan}) \\
 &\quad \text{Rata-rata kontribusi margin per unit} \\
 &= 7.117.680 + (96.442.521) \\
 &\quad 13.380 \\
 &= 7.740 \\
 \text{Plain (kg)} &= \text{Penjualan Plain} \times \text{Penjualan yang direncanakan} \\
 &\quad \text{Jumlah penjualan} \\
 &= 6239,5 \times 7.740 \\
 &\quad 7396,5 \\
 &= 6529 \\
 \text{Ori (kg)} &= \text{Penjualan Plain} \times \text{Penjualan yang direncanakan} \\
 &\quad \text{Jumlah penjualan} \\
 &= 1157 \times 7.740 \\
 &\quad 7396,5 \\
 &= 1211
 \end{aligned}$$

UMKM Keripik Q-Jho telah merencanakan target laba sebesar Rp 96.442.521, yang mana target laba tersebut akan tercapai apabila mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp. 227.654.871 atau 7.740 Kg untuk tahun 2024. Dengan target penjualan keripik talas varian plain sebesar 6529 kg dan penjualan keripik talas varian original sebesar 1.211 kg.

Tabel 9. Perencanaan Laba Tahun 2024

Keterangan	Tahun 2024
Penjualan	227.654.871
Biaya Variabel	124.094.670
Biaya Tetap	7.117.680
Laba Operasi	96.442.521

Sumber : Data diolah (2024)

Analisis Cost Volume Profit 2024

Analisis *cost volume profit* pada digunakan untuk mengidentifikasi hubungan antara volume penjualan, biaya-biaya dan laba dalam upaya melakukan strategi yang akan diambil ke depannya. Analisis *Cost Volume Profit* merupakan kunci untuk memahami perilaku biaya. Manfaat dari Analisis *Cost Volume Profit* merupakan membuat kalkulasi perencanaan laba dan anggaran penjualan dari suatu perusahaan menjadi akurat (Rahmayuni & Masmuddin, 2019). Untuk melakukan analisis CVP

perlu diketahui mengenai biaya laba operasi, berikut disajikan laba operasi UMKM Keripik Q-Jho pada tahun 2024 :

Tabel 10. Perencanaan Laba Operasi 2024

Keterangan	Tahun 2024
Penjualan	227.654.871
Biaya Variabel	124.094.670
Biaya Tetap	7.117.680
Laba Operasi	96.442.521

Sumber : Data diolah (2024)

Analisis Contribution Margin (CM)

Contribution margin adalah pendapatan penjualan dikurangi semua biaya variabel. Analisis margin kontribusi dapat digunakan untuk menentukan jumlah sisa untuk menutupi biaya tetap dan mengetahui keuntungan operasional UMKM. Jika keuntungan kontribusi tidak cukup untuk menutupi biaya tetap, maka akan terjadi kerugian selama periode tersebut. (Mulyadi, 2018). Untuk mengetahui apakah kenaikan penjualan yang dilakukan dapat digunakan untuk menutupi biaya tetapnya maka peneliti akan menghitung *contribution margin* rasio. Adapun untuk menghitungnya dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin 2024} &= \text{Penjualan} - \text{biaya variabel} \\ &= 227.654.871 - 124.094.670 \\ &= 103.560.201 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin Rasio 2024} &= \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{103.560.201}{227.654.871} \\ &= 45,49\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa *contribution margin rasio* pada UMKM Keripik Q-jho tahun 2024 sebesar 45,49%. Hal tersebut menunjukkan bahwa UMKM Keripik Q-Jho mampu menutupi biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp 7.117.680 dengan menghasilkan laba sebesar 96.442.521.

Hasil dari CMR menunjukkan bahwa pada tahun 2024 menunjukkan nilai rasio yang lebih besar dari biaya tetap, maka dapat disimpulkan bahwa UMKM Keripik Q-Jho tidak dalam keadaan rugi. Namun apabila CMR menunjukkan angka 0 (nol) atau lebih rendah dari biaya tetap maka UMKM Keripik Q-Jho akan mengalami kerugian.

Analisis Break Even Point (BEP)

Break even point adalah posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Analisis ini dapat digunakan untuk mengetahui penjualan minimum yang harus dilakukan untuk menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan, dengan kata lain besarnya biaya dan pendapatan adalah sama atau perusahaan tidak untung dan tidak rugi (Maruta, 2018). Untuk mengetahui besarnya

Break even point (BEP) pada UMKM keripik Q-Jho dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Break Even Point (rupiah) 2023} &= \text{Biaya Tetap} \\
 &\quad \text{Rasio Margin Kontribusi} \\
 &= 7.117.680 \\
 &\quad 45,49\% \\
 &= 15.646.692
 \end{aligned}$$

Tabel 11. Tabel BEP 2024

Produk	Presetase	Biaya tetap	harga jual	Biaya Variabel	BEP per produk
Plain	84,40%	7.117.680	28.000	15.918	589
Ori	15,60%		37.000	16.619	349
TOTAL					938

Sumber : Data diolah (2024)

Berdasarkan hasil perhitungan di atas dapat diketahui bahwa nilai *Break Event Point* akan dicapai jika penjualan pada UMKM Keripik Q-Jho pada tahun 2024 sebesar Rp. 15.646.692 dengan penjualan sebanyak 938 produk. Hasil dari perhitungan BEP dapat digunakan sebagai acuan untuk melakukan kegiatan usaha pada UMKM Keripik Q-Jho. Apabila volume penjualan kurang dari titik impas maka perusahaan akan mengalami kerugian. Sehingga untuk tahun 2024 dan seterusnya dengan mengetahui penjualan minimum yang harus dicapai dan melakukan kegiatan usahanya dalam rangka meningkatkan volume penjualan.

Hasil dari Analisis *Break Even point* (BEP) dipengaruhi oleh *contribution margin*, karena apabila *Contribution margin* (CM) rendah akan mengakibatkan *Break even point* (BEP) tinggi, begitu pula sebaliknya. Tinggi rendahnya *Break even point* (BEP) akan mempengaruhi laba yang akan diterima oleh perusahaan sampai batas keselamatan. Apabila biaya tetap diasumsikan konstan, maka *Break even point* (BEP) yang ditargetkan oleh UMKM Keripik Q-Jho juga akan meningkat pada tahun selanjutnya. Peningkatan *Break even point* (BEP) tersebut dipengaruhi karena *Contibution Margin* juga ikut meningkat pada tahun berikutnya.

Analisis Margin of Safety (MOS)

Margin of safety adalah kelebihan dari anggaran penjualan atau penjualan yang aktual di atas penjualan titik impas. *Margin of safety* dapat digunakan untuk menentukan sejauh mana jumlah penurunan penjualan sampai titik impas atau titik dimana tidak terjadi kerugian dan juga laba (Mulyadi, 2018). Analisis *Margin of Safety* bertujuan untuk menunjukkan volume penjualan yang boleh menurun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Jadi Apabila penurunan penjualan kurang dari *Margin of Safety* (MOS) menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam kondisi berbahaya atau dalam keadaan untung. *Margin of Safety* (MOS) merupakan metode yang digunakan untuk menghitung volume penjualan di atas titik impas yang sudah ditentukan. Adapun rumus yang dapat digunakan untuk menghitung *Margin of Safety* (MOS) pada UMKM Keripik Q-Jho sebagai berikut :

Margin Of Safety 2023 = Total Penjualan – BEP (Titik Impas)

Margin Of Safety 2023 = 227.654.871 - 15.646.692
= 212.008.180

Margin Of Safety Rasio 2023 = $\frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$

Margin Of Safety Rasio 2023 = $\frac{211.965.322}{227.608.575} \times 100\%$
= 93,12%

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa tingkat batas keamanan penjualan boleh turun yang tidak sampai menyebabkan UMKM Keripik Q-Jho mengalami kerugian pada tahun 2024 adalah sebesar Rp 212.008.180 dengan persentase rasio 93,12%. Dari hasil tersebut dalam melakukan kegiatan usahanya pihak UMKM Keripik Q-Jho harus memperhatikan MOS pada tahun 2024 yang sudah diperhitungkan untuk memperoleh laba yang diinginkan, sehingga tidak terjadi penurunan volume penjualan yang melebihi batas keamanan yang menyebabkan kerugian bagi UMKM Keripik Q-Jho.

Analisis Degree of Operating Leverage (DOL)

Operating leverage merupakan penggunaan aktiva atau operasi perusahaan yang disertai dengan biaya tetap. Pengungkit operasi timbul setiap saat perusahaan memiliki biaya-biaya operasi tetap tanpa memperhatikan jumlah biaya tersebut. Biaya operasi tetap dikeluarkan agar volume penjualan akan menghasilkan penerimaan lebih dari cukup untuk menutup seluruh biaya operasi tetap dan variabel (Maros & Juniar, 2016). Analisis ini berguna untuk mengetahui besarnya penggunaan biaya tetap yang digunakan dalam operasi perusahaan. Semakin tingginya *Operating leverage* akan mempengaruhi sensitivitas dari laba bersih terhadap perubahan penjualan. Adapun peneliti akan menyajikan perhitungan *operating leverage* pada UMKM Keripik Q-Jho :

Operating Laverage 2024 = $\frac{\text{Contribution margin}}{\text{Laba Operasi}}$

Operating Laverage 2024 = $\frac{103.560.201}{96.442.521}$
= 1,07

Hasil Perhitungan *operating leverage* pada UMKM Keripik Q-Jho menunjukkan tingkat *operating leverage* sebesar 1,07 pada tahun 2024. Tingkat *operating leverage* ini dipengaruhi oleh tingkat penjualan yang semakin tinggi diikuti dengan peningkatan biaya juga.

KESIMPULAN DAN SARAN

UMKM Keripik Q-Jho sebelumnya belum pernah melakukan Analisis *cost volume profit* untuk melakukan perencanaan laba. Pada tahun 2023 volume penjualan keripik talas *plain* selama setahun yaitu 6239,5 kg dan keripik talas original 1157 kg.

Sehingga dapat diketahui bahwa penjualan pada tahun 2023 mencapai Rp 217.515.000 jumlah biaya tetap pada UMKM Keripik Q-Jho pada tahun 2023 adalah sebesar Rp 7.117.680 dan biaya variabel sebesar Rp 118.547.300. Selanjutnya untuk tahun 2024 Keripik Q-Jho ingin melakukan peningkatan laba sebesar 5%, maka dilakukanlah *analisis cost volume profit*. Sesuai dengan perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa penjualan yang harus dilakukan pada tahun 2024 sebesar Rp 227.608.575 dan menghasilkan laba sebesar Rp 96.442.521.

Saran untuk UMKM Keripik Q-Jho memerlukan visibilitas yang lebih besar pada saat menyusun laporan keuangan, menetapkan target keuntungan, dan merencanakan jumlah penjualan serta biaya yang dikeluarkan. Sebab hal tersebut mempunyai dampak langsung terhadap perolehan laba suatu perusahaan. Oleh karena itu, UMKM Keripik Q-Jho sebaiknya menggunakan Analisis Cost Volume Profit yang dihitung dil atas untuk mencapai target keuntungan yang telah ditetapkan berdasarkan perencanaan penjualan dan perencanaan biaya yang dikeluarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Azis, L. D. (2020). *Analisis cost volume profit sebagai alat dalam perencanaan laba: Studi kasus pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu*.
- Aznedra, A., & Primadewi, D. (2019). Analisis Biaya Dan Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Pt. Panca Rasa Pratama Group. *Measurement : Jurnal Akuntansi*, 13(2), 142. <https://doi.org/10.33373/mja.v13i2.2080>
- Dewi, & Dzulkirom. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Perencanaan Laba. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 49, 189–197.
- Dwi Safitri, F., Citra Yiarti, N., & Fitriya, E. (2023). Analisis Cost-Volume-Profit sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada CV. Obor Inti Boga Jember. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(4), 1509–1520.
- Hanim, L., & Noorman, M. (2018). UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha. In *Hak cipta dilindungi Undang-undang All Rights Reserved*.
- Iswara, U. S., Setyabudi, T. G., & Setiadevi, S. (2023). Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba Usaha Kopi Macro Coffee Roastery. *Journal of Management: Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 16(1), 113–127. <https://doi.org/10.35508/jom.v16i1.7239>
- Itmami, N. Z. (2017). Pengaruh Operating Leverage Dan Financial Leverage Terhadap Harga Saham Dengan Earning Per Share (Eps) Sebagai Variabel Intervening Pada Perusahaan Properti & Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Kementrian Keuangan RI. (2023). *Lubuksikaping*. <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikaping/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomian-indonesia.html>

- Khaeruddin. (2017). *ANALISIS PERHITUNGAN COST VOLUME PROFIT (CVP) UNTUK PERENCANAAN LABA PADA CV. CITRA SARI DI MAKASSAR.*
- Koraag, J. F., & Ilat, V. (2016). Analisis of cost-volume-profit for planning profit at the tofu factory "Ibu Siti." *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(03), 803–812.
- Kustina, ketut tanti, Maemunah, M., Minggu, angela merici, Manu, christian daniel, Safrizal, & Yanuar, L. (2023). *Akuntansi manajemen (sistem dan analisis)* (Issue July).
- Lengkong, A. E., Pontoh, W., Kalalo, M. Y. B., Akuntansi, J., Ekonomi, F., Ratulangi, U. S., & Bahu, J. K. (2022). *Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cousin Coffee & Eatery Cost-Volume-Profit Analysis As A Short-Term Profit Planning Tool At Cousin Coffee & Eatery.* 5(2), 477–486.
- Maros, H., & Juniar, S. (2016). Pengaruh Manajemen laba dan Financial Leverage Terhadap Agresivitas Pajak. *Pengaruh Manajemen Laba Dan Financial Leverage Terhadap Agresivitas Pajak*, 1–23.
- Maruta, H. (2018). ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA BAGI MANAJEMEN Oleh: Heru Maruta 1 Abstrak. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 9–28.
- Mulyadi. (2018). Analisis Contribution Margin Untuk Menentukan Tingkat Penjualan Produk Dalam Rangka Memaksimalkan Laba (Studi Pada Perusahaan Timbangan X Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 15(2), 13.
- Palupi, Y., & Wulan, E. R. (2021). Analisis CVP (Cost Volume Profit) Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Laba yang Diharapkan Pada PT. Mayora Indah Tbk. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Perbankan*, 15(2), 552–568.
- Perwita, D. (2021). Telaah Digital Entrepreneurship: Suatu Implikasi Dalam Mengatasi Permasalahan Ekonomi. *PROMOSI (Jurnal Pendidikan Ekonomi)*, 9(2), 40–51. <https://doi.org/10.24127/pro.v9i2.4511>
- Rahmayuni, S., & Masmuddin, R. (2019). Analisis Cost Volume Profit Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Ukm Balikpapan. *Sebatik*, 23(1), 15–19. <https://doi.org/10.46984/sebatik.v23i1.438>
- Saraswati, F. A. (2016). Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada Departemen Kamar UB Guest House Malang. *Jurnal Manajemen Sarjana Thesis*, 4(2), 1–11.
- Sianturi, R. D. (2020). Manajemen Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT Pada UMKM Guna Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 1(1), 45–50. <https://doi.org/10.47065/jbe.v1i1.118>