

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah

**Iksan Hikmatullah¹, Fajar Dini Harianto², Muhammad Riyanto Gufron³,
Mohamad Bastomi⁴**

^{1,2,3,4}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Malang, Indonesia

Email: mb.tomi@unisma.ac.id

Abstract

A successful business venture requires careful planning in terms of sales and expenses in order to generate profit. To achieve optimal profits, entrepreneurs must use Cost Volume Profit (CVP) analysis. Mrs. Ramlah's broiler chicken business has never conducted CVP analysis, resulting in less than maximum profits. This research aims to examine CVP analysis in Mrs. Ramlah's broiler chicken business. The method used is qualitative descriptive with a case study approach. The researcher obtains data through direct interviews with Mrs. Ramlah and then conducts data analysis. CVP analysis is conducted using Break-Even Point, Contribution Margin, Margin of Safety, and Degree of Operating Leverage. The research results of 2022 show that the BEP (units) must sell 2,700 and the BEP (rupiah) must earn 161,192,307 to avoid losses. The Contribution Margin ratio is 13%, the Margin of Safety in rupiah can drop up to 933,807,693 and Degree of Operating Leverage shows that Contribution Margin is 1.17 times the operating profit.

Keywords: *Cost Volume Profit, Profit Planning, Broiler Chicken UMKM*

Abstrak

Suatu usaha membutuhkan perencanaan yang baik dari segi penjualan serta biaya-biaya yang dikeluarkan guna menghasilkan laba. Guna memperoleh laba yang optimal pelaku usaha harus menggunakan analisis *Cost Volume Profit* (CVP). UMKM usaha ayam broiler Ibu Ramlah selama usaha yang dijalankan belum pernah melakukan perhitungan analisis *Cost Volume Profit* sehingga laba yang dihasilkan kurang maksimal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis CVP usaha ayam broiler Ibu Ramlah. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus, peneliti memperoleh data melalui wawancara langsung pada Ibu Ramlah kemudian melakukan analisis data. Analisis CVP dilakukan dengan analisis *Break Event Point*, *Contribution Margin*, *Margin of Safety* dan *Degree of Operating Leverage*. Hasil penelitian di tahun 2022 menunjukkan BEP (unit) harus menjual 2.700, dan BEP (Rupiah) harus mendapatkan pendapatan 161.192.307 agar tidak mengalami kerugian. Rasio *Contribution Margin* 13%, *Margin of Safety* dalam rupiah maksimal boleh turun 933.807.693, dan *Degree of Operating Leverage* menunjukkan *Contribution Margin* 1,17 kali laba operasi.

Kata Kunci: *Cost Volume Profit, Perencanaan Laba, UMKM Ayam Broiler*

1. PENDAHULUAN

UMKM sektor yang berperan penting bagi perekonomian Indonesia karena UMKM memberikan dampak yang riil kepada kehidupan masyarakat yang memiliki pendapatan menengah kebawah untuk dapat melanjutkan kegiatan ekonomi agar tetap produktif. Dewasa ini banyak sekali jenis usaha baru yang bermunculan dan seiring dengan kebijakan pemerintah untuk menghidupkan kembali perekonomian Indonesia melalui UMKM. Dengan meningkatnya perkembangan dunia usaha belakangan ini tentu persaingan antar usaha semakin meningkat. Agar usaha dapat terus bersaing tentunya para pelaku usaha haruslah memiliki perencanaan yang baik dari segi penjualan serta biaya-biaya yang digunakan guna menghasilkan laba yang optimal. Guna memperoleh laba yang optimal pelaku usaha perlu melakukan perencanaan laba yang terkait dengan komponen yang dapat mempengaruhi laba, seperti biaya, volume penjualan dan produksi. Salah satu alat analisis yang digunakan adalah menggunakan analisis biaya, volume dan profit atau yang biasa disebut dengan analisis *Cost Volume Profit* (CVP).

Analisis biaya volume laba atau *Cost Volume Profit Analysis* (CVP Analysis) merupakan suatu alat yang bermanfaat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya keadaan suatu perusahaan dalam membantu mencari solusi atau pemecahannya (Kartika & Sunarka, 2019). CVP Analisis ini menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas penjualan dan harga jual, serta semua informasi keuangan yang terkandung di dalamnya. Analisis CVP dapat memberi bantuan kepada pelaku usaha atau dalam hal ini UMKM untuk menentukan target profit yang diharapkan dan berapa jumlah biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan profit tersebut. Terdapat beberapa alat analisis untuk menentukan laba yaitu mengalkulasi *Break Event Point* (BEP), *Contribution Margin*, *Margin of Safety*, dan *Degree Of Operating Leverage*.

Usaha dagang Ibu Ramlah merupakan usaha dagang ayam broiler yang sudah berdiri sejak tahun 2013 atau sudah berlangsung selama 10 tahun. Lokasi usaha Ibu Ramlah berada di pasar warna warni Jalan Tirto Utomo, Desa Landungsari, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang. Awal mula usaha ini berdiri karena usaha yang dijalankan Ibu Ramlah sebelumnya usaha dagang ikan, karena kurang memenuhi kebutuhan keluarga sehingga Ibu Ramlah beralih ke usaha ayam broiler. Selama menjalankan usaha ayam broiler, usaha Ibu Ramlah berkembang tiap tahun. Akan tetapi usaha yang dijalankan selama ini belum melakukan perhitungan analisis *Cost Volume Profit* sehingga laba yang dihasilkan kurang maksimal.

2. KAJIAN TEORI

Definisi *Cost Volume Profit*

Analisis *Cost Volume Profit* merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek (Koraag & Ilat, 2016). Analisis *Cost Volume Profit* merupakan informasi keuangan yang penting bagi perusahaan yang digunakan untuk mengidentifikasikan kondisi ekonomi dan bisnis, suatu divisi atau departemen dalam mengatasi masalah (Palupi & Wulan, 2021). Analisis *Cost Volume Profit* merupakan kunci untuk memahami perilaku biaya (Rahmayuni & Masmuddin, 2019). Manfaat dari analisis *Cost Volume Profit* merupakan membuat kalkulasi perencanaan laba dan anggaran penjualan dari suatu perusahaan menjadi akurat

Analisis CVP berfokus pada lima hal:

- a Harga produk
- b Volume produksi
- c Biaya variabel per unit

- d Total biaya tetap (biaya yang sifatnya tetap tidak terpengaruh oleh fluktuasi kuantitas produksi)
- e *Mix of product sold* (bauran produk dalam penjualan).

Analisis *Break Event Point* (Titik impas)

Break Event Point merupakan BEP suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Luntungan & Tinangon, 2021). *Break Event Point* merupakan suatu titik, dimana jumlah biaya sama dengan jumlah pendapatan (Maruta, 2018).

Analisis *Break Event Point* dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran dan tujuan perusahaan antara lain sebagai berikut:

- a) Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai tujuan tertentu atau dengan kata lain sebagai alat perencanaan laba
- b) Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual yaitu setelah diketahui hasil perhitungannya menurut analisis *Break Event* dan laba yang ditargetkan
- c) Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manager.

Analisis *Break Event Point* dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

Titik impas dalam unit:

$$\frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

Titik impas dalam rupiah:

$$\frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

Menentukan rasio *Contribution Margin*

Contribution Margin Merupakan selisih antara penjualan dan biaya variabel (Rosianna et al., 2021). Analisis *Contribution Margin* merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi beban variabel (Kartika & Sunarka, 2019). Analisis *Contribution Margin* merupakan jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel (Ulfah Setia Iswara & Susanti, 2017). jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut,

Analisis rasio *Contribution Margin* dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Margin kontribusi per unit}}{\text{Harga jual per unit}}$$

Menentukan *Margin of Safety* dalam rupiah

Analisis *Margin of Safety* menggambarkan tentang seberapa besar penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *Break Even*. *Margin of Safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi (Sakti, 2013). Analisis *Margin of Safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{Penjualan saat ini} - \text{penjualan mencapai BEP rupiah}$$

Menentukan *Degree of Operating Lverage*

Analisis *Operating Lverage* merupakan keadaan saat manajer memperoleh laba yang tinggi hanya dengan menaikkan sedikit penjualan atau menambah sedikit sumber daya perusahaan (aktiva) serta merupakan suatu ukuran tentang seberapa sensitif laba bersih terhadap perubahan dalam penjualan (Sakti, 2013). *Operating Lverage*

merupakan penggunaan biaya tetap untuk meningkatkan perubahan dalam tingkat laba yang lebih tinggi saat aktivitas penjualan berubah (Triana et al., 2020). Analisis *Degree of Operating Leverage* dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba operasi}}$$

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi lapangan. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian deskriptif yang berusaha menggambarkan keadaan yang sebenarnya di lapangan. Metode kualitatif salah satu metode penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan pemahaman tentang kenyataan melalui proses berpikir induktif. Analisis data yang dilakukan bersifat induktif berdasarkan fakta-fakta yang ada di lapangan penelitian dan dikonstruksikan menjadi teori.

Melalui penelitian kualitatif peneliti dapat mengenali objek yang diteliti, merasakan apa yang ada di lapangan. Penulis dalam mendapatkan data yaitu dengan cara kualitatif melalui wawancara dengan Ibu Ramlah pemilik usaha ayam broiler. Penulis melakukan pengamatan dan wawancara terkait deskripsi usaha, dan bagaimana cara Ibu Ramlah memperkirakan laba.

Dalam melakukan wawancara, penulis menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur agar mudah dipahami oleh penjual. Penulis merekap informasi apa saja yang perlu digali, kemudian menanyakan pada saat wawancara. Selain wawancara, penulis juga mengambil gambar untuk dokumentasi kegiatan. Penelitian ini dilakukan di UMKM Ibu Ramlah yang berlokasi dipasar warna warni, Desa Landungsari, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang dengan menganalisis usaha dan menanyakan ke penjual apa usaha yang dijalankan sudah pernah melakukan analisis *Cost Volume Profit* atau belum.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi usaha

UMKM Ibu Ramlah merupakan jenis usaha ayam broiler. ayam ini dipesan dari pemasok dan nantinya akan diantarkan langsung ke alamat tujuan. ayam yang dipesan ini merupakan ayam yang masih hidup kemudian nantinya ayam tersebut akan disembelih serta dibersihkan oleh Bapak Ahmad beserta istrinya Ibu Ramlah.

Ayam yang sudah dibersihkan ini nantinya akan dijual dipasar warna warni landungsari mulai buka sekitar jam 6.00 pagi sampai jam 11.00 siang. Dalam kegiatan penjualannya Ibu Ramlah mampu menjual rata-rata 50 ekor perhari dimana setiap per ekor dibandrol dengan harga 60.000 dengan berat 2 Kg.

Usaha yang dijalankan Ibu Ramlah dan suaminya yang bernama Bapak Ahmad dibekali dengan modal sendiri dan pengalaman dalam bidang usaha sebelumnya. Dari modal yang dimiliki dan pengalaman, usaha Ibu Ramlah tersebut mampu berkembang hingga pada tahun 2022. Strategi yang digunakan Ibu ramlah untuk menarik konsumen adalah memberikan sedikit potongan harga pada pelanggan, memberikan layanan delivery dan menjalin hubungan dengan baik dengan konsumen. Dengan strategi yang diterapkan ini Ibu Ramlah mampu menarik konsumen dan bersaing dengan usaha yang sejenis. Akan tetapi berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Ramlah penulis menemukan kekurangan dalam usahanya yaitu tidak pernah menggunakan analisis *Cost Volume Profit* dalam memperkirakan laba sehingga laba yang dihasilkan kurang optimal.

Ibu Ramlah dalam memperkirakan laba hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima sehingga cara ini kurang efektif dalam menghitung laba yang diinginkan sehingga perlu melakukan analisis *Cost Volume Profit*. Untuk itu

penulis akan mencoba membantu Ibu Ramlah dalam merencanakan laba dengan menggunakan analisis *Cost Volume Profit*.

Berikut ini data-data yang diperoleh melalui wawancara dengan Ibu ramlah:

Hasil Penjualan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Ramlah penulis mendapatkan data dari pelaku usaha bahwa rata-rata penjualan tiap hari 50 ekor dengan harga jual per ekor 60.000 dengan berat 2 Kg, akan tetapi Ibu Ramlah tidak mengetahui berapa total unit penjualan dan pendapatan laba kotor per tahun sehingga penulis akan melakukan perhitungan lebih dulu agar mengetahui data-data penjualan dan pendapatan laba kotor tahun 2022, yang belum termasuk beban-beban yang dikeluarkan, yang agar nantinya dapat membantu membuat analisis perhitungan *Cost Volume Profit*. Perhitungan untuk mengetahui total unit penjualan dan pendapatan tahunan laba kotor dapat dilakukan dengan cara:

Mencari Total unit penjualan dan Pendapatan (1 hari)

diketahui Penjualan Ibu Ramlah rata-rata per hari 50 ekor ayam.

$$\begin{aligned} & \text{Penjualan rata} - \text{rata perhari} \times \text{harga jual per ekor} \\ & 50 \times 60.000 = 3.000.000 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui total penjualan 50 ekor per hari mendapatkan pendapatan 3.000.000 per hari.

Mencari total unit penjualan dan pendapatan (1 minggu)

$$\begin{aligned} & \text{Penjualan rata} - \text{rata per hari} \times 7 \text{ hari (1 minggu)} \\ & 50 \times 7 = 350 \text{ ekor} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Total unit penjualan 1 minggu} \times \text{harga jual per ekor} \\ & 350 \times 60.000 = 21.000.000 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui total penjualan 1 minggu 350 ekor dengan pendapatan 21.000.000.

Mencari total unit penjualan dan pendapatan (1 bulan)

Diketahui bahwa 1 bulan 30 hari.

$$\begin{aligned} & \text{Penjualan rata} - \text{rata perhari} \times 30 \text{ hari} \\ & 50 \times 30 = 1.500 \text{ ekor} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Total unit penjualan 1 bulan} \times \text{harga jual per ekor} \\ & 1.500 \times 60.000 = 90.000.000 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui total penjualan 1 bulan 1.500 ekor dengan pendapatan 90.000.000

Mencari total unit penjualan dan pendapatan 1 tahun (365 hari)

$$\begin{aligned} & \text{Total unit penjualan per hari} \times 365 \text{ hari} \\ & 50 \times 365 = 18.250 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Total unit penjualan per tahun} \times \text{harga jual per ekor} \\ & 18.250 \times 60.000 = 1.095.000.000 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui total penjualan 1 tahun 18.250 ayam dengan pendapatan 1.095.000.000.

Berdasarkan perhitungan diatas usaha Ibu Ramlah dapat diketahui total unit penjualan dan pendapatan laba kotor pertahun yang belum termasuk beban-beban yang dikeluarkan selama menjalankan usaha.

Perincian biaya

a Biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang berubah secara proporsional dengan aktivitas bisnis. Biaya variabel adalah jumlah biaya marginal terhadap semua unit yang diproduksi (Assegaf, SE., MM., 2019). Berikut data data biaya variabel usaha Ibu Ramlah:

Tabel 1. Biaya Variabel

Keterangan	Harian	Bulanan	Tahunan
Ayam	2.500.000	90.000.000	912.500.000
Kresek	7.000	200.000	2.400.000
Pakan ayam	10.000	300.000	3.650.000
Bensin	10.000	300.000	3.650.000
Biaya telpon	3.000	90.000	1.095.000
Listrik dan air	10.000	300.000	3.650.000
Gas 3 kilo	7.000	200.000	2.400.000
Gaji karyawan	67.000	2.000.000	24.000.000
Total	2.614.000	93.390.000	953.345.000

Berdasarkan data di atas dapat diketahui total pengeluaran biaya variabel senilai Rp 953.345.000 di tahun 2022.

b Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan secara periodik dan besarnya selalu konstan atau tetap, tidak terpengaruh oleh besar kecilnya volume usaha atau proses bisnis yang terjadi pada periode tersebut (Assegaf, SE., MM., 2019). Berikut data data biaya tetap usaha Ibu Ramlah:

Tabel 2. Biaya tetap

Keterangan	Harga tahunan
Kompas	900.000
Ember bak karet 2 buah	80.000
Panci	150.000
Keranjang jinjing	50.000
Keranjang biasa	45.000
Pisau besar 2 buah	200.000
Karpet plastik	30.000
Kulkas	3.500.000
Kulkas horizontal	4.000.000
Sewa tempat	12.000.000
Total	20.955.000

Berdasarkan data tersebut dapat diketahui total biaya tetap tahun 2022 senilai 20.955.000.

Dari hasil perhitungan usaha Ibu Ramlah pada tahun 2022 mengenai total penjualan, biaya variabel dan biaya tetap selanjutnya penulis akan menyajikan dalam tabel Laporan laba kontribusi agar memudahkan untuk menghitung analisis *Cost Volume Profit*.

Tabel 3. Laporan laba kontribusi Tahun 2022

	Total	Per unit
Penjualan (18.250)	1.095.000.000	60.000
Biaya variabel	953.345.000 -	52.000 -
Margin kontribusi	141.655.000	8.000
Biaya tetap	20.955.000 -	
Laba operasi	120.700.000	

Berdasarkan data diatas dapat dihitung *Cost Volume Profit* usaha dagang Ibu Ramlah pada tahun 2022 :

a Analisis Break Even Point

Titik impas (unit):

$$\frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Penjualan per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} = \frac{20.955.000}{60.000 - 52.000} = 2.700$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam mencapai unit maka harus mampu menjual 2.700 unit agar usaha ayam broiler Ibu Ramlah tidak mengalami kerugian.

Titik impas dalam (Rupiah) :

Mencari margin kontribusi per unit:

$$\frac{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel perunit}}{60.000 - 52.000} = 8.000 \text{ margin kontribusi}$$

Mencari rasio margin kontribusi:

$$\frac{\text{Margin kontribusi per unit}}{\text{Harga jual per unit}} = \frac{8.000}{60.000} = 13 \%$$

Berdasarkan perhitungan diatas rasio margin kontribusi sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana margin kontribusi akan dipengaruhi oleh total penjualan. Tahun 2022 usaha ayam broiler Ibu Ramlah memiliki rasio margin kontribusi 13%

Titik impas dalam Rupiah

$$\frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}} = \frac{20.955.000}{13\%} = 161.192.307$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam penjualan rupiah, usaha ayam broiler Ibu Ramlah harus mampu menjual dengan pendapatan 161.192.307

b Margin of Safety dalam Rupiah:

$$\text{Penjualan saat ini} - \text{penjualan mencapai BEP Rp} = 1.095.000.000 - 161.192.307 = 933.807.693$$

Berdasarkan hasil perhitungan *Margin of Safety* ini memberikan berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun, agar usaha

yang dijalankan tidak menderita rugi, maksimum penurunan yang boleh terjadi sebesar 933.807.693

c Degree of Operating Leverage

$$\frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba operasi}} = \frac{141.655.000}{120.700.000} = 1,17$$

Berdasarkan hasil perhitungan *Degree of Operating Leverage* menunjukkan margin kontribusinya 1,17 kali laba operasi

5. PENUTUP

UMKM ayam broiler Ibu Ramlah tidak pernah melakukan analisis perhitungan *Cost Volume Profit*. Ibu Ramlah dalam memperkirakan laba hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu perencanaan sehingga laba yang dihasilkan kurang maksimal. Berdasarkan hasil penelitian menggunakan analisis *Cost Volume Profit* diperoleh informasi bahwa usaha Ibu Ramlah harus mampu menjual 2.700 ekor ayam dengan total pendapatan 161.192.307 pertahun agar mencapai titik *Break Event Point*, rasio margin kontribusi 13%, *Margin of Safety* dalam Rupiah maksimal boleh turun 933.807.693, dan *Degree of Operating Leverage* sebesar 1,17 kali laba operasi. Untuk itu Ibu Ramlah dalam memperkirakan laba kedepannya diharapkan menggunakan analisis *Cost Volume Profit* agar dapat memperkirakan laba yang maksimal dan agar mengetahui berapa unit total penjualan dan pendapatan yang harus diperoleh agar mencapai titik *Break Event Point*.

6. DAFTAR RUJUKAN

- Kartika, E., & Sunarka, P. S. (2019). Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada UD. Budi Luhur Demak. *Jurnal Ilmiah Aset*, 21(1), 9–17. <https://doi.org/10.37470/1.21.1.140>
- 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.
- 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.
- 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>
- Ulfah Setia Iswara, & Susanti. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan. *Jurnal Riset Akuntansi Keuangan*, 2, 67–76.
- Luntungan, N. N., & Tinangon, J. J. (2021). Penerapan Analisis Cost Volume Profit dalam Perencanaan dan Pengambilan Keputusan Laba Optimal pada PT. Artha Mas Minahasa. *Jurnal EMBA*, 9(2), 1350–1357.
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Rosianna, C., Winanda, Y., & Kurnia, W. R. (2021). Analysis of Costs , Volume and Profits Towards Planned Income on Analisis Cost Volume Profit Terhadap

Perencanaan Laba Umkm. *Research In Accounting Journal*, 1(2), 291–297.

Sakti, V. J. (2013). Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UD Rejo Mulyo Surabaya). *Akuntansi Unesa*, 4–14.

Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, L. H. (2020). Penerapan Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu?. *Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal*, 1(2).
<https://doi.org/10.37859/mrabj.v1i2.1915>