

Analisis Penerapan Cost Volume Profit (Cvp) Dalam Meningkatkan Laba Pada Usaha Gubuk Nenas (Studi Kasus Riset Kewirausahaan pada UMKM Gubuk Nenas di Desa Mendalo Darat)

Adam Al Fatah^{1)*}, Agus Syarif²⁾, Firmansyah³⁾

¹²³⁾Universitas Jambi, Muaro Jambi.

Coessponding Author : adamalfatah00@gmail.com

Abstract

This Study aims to determine and analyze the costs incurred in the Gubuk Nenas business, see the movement of business productivity, and analyze the application of CVP to the business based on the movement of business costs and product sales. to see the application of the CVP method in the Gubuk Nenas Business through BEP and MOS calculations. The calculation involves costs, sales volume, and product selling prices. the method used in this study uses primary and secondary data derived from Gubuk Nenas business and literature. Based on the results of the CVP analysis, the BEP in the 2021 period for NassDrink products is IDR 23,196,008.88 with a BEP unit of 2,900 product units. And the MOS on NassDrink products is IDR.39,123,991.12 or with a percentage figure of 62.78% of total product sales in the 2021 period. Then the BEP on Nakrezz products is IDR 43,594,756.20 with a BEP unit of 2,906 product units. And the MOS on NassDrink products is Rp. 69,355,243.8 or with a percentage figure of 61.40% of total product sales in the 2021 period. Based on all the data, it is concluded that CVP Analysis can be applied to the Gubuk Nenas Business, so that it can determine the amount of product sales volume that must be achieved in the BEP and MOS. Gubuk Nenas business can achieve the profit targeted by the company. Planning can be made from price planning and cost planning which greatly affects the company's profit target achieved. In the cost planning section, the responsible party of the finance department should separate costs based on the total cost method which is separated into fixed costs and variable costs so that the separation will be more objective in planning

Keywords : *Cost Volume Profit, Break Even Point, Margin Of Safety*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis biaya yang terjadi pada usaha Gubuk Nenas, melihat pergerakan produktivitas usaha, dan menganalisis penerapan CVP pada usaha berdasarkan pergerakan biaya usaha dan penjualan produk. penerapan metode Cost Volume Profit pada Usaha Gubuk Nenas melalui Perhitungan Break Even Point dan Margin Of Safety. Perhitungan melibatkan biaya, volume penjualan, serta harga jual produk.. metode yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder yang berasal dari usaha Gubuk Nenas dan literatur. Berdasarkan hasil analisis CVP maka break even point pada periode 2021 untuk produk NassDrink sebesar Rp.23.196.008,88 dengan unit titik impas 2.900 unit produk. Dan MOS pada produk NassDrink sebesar Rp.39.123.991,12 atau dengan angka persentase sebesar 62,78% dari total penjualan produk pada periode 2021. Lalu BEP pada produk Nakrezz sebesar Rp. 43.594.756,20 dengan unit titik impas 2.906 unit

produk. Dan MOS pada produk NassDrink sebesar Rp. 69.355.243,8 atau dengan angka persentase sebesar 61,40% dari total penjualan produk pada periode 2021. Berdasarkan seluruh data disimpulkan bahwa CVP Analysis dapat diterapkan pada Usaha Gubuk Nenas, sehingga dapat mengetahui besarnya volume penjualan produk yang harus dicapai dalam break even point dan margin of safety. Usaha Gubuk Nenas dapat meraih laba yang ditargetkan perusahaan. Perencanaan bisa dibuat dari perencanaan harga dan perencanaan biaya yang dimana sangat berpengaruh pada target keuntungan perusahaan yang diraih. Pada bagian perencanaan biaya, semestinya pihak tanggung jawab bagian keuangan memisahkan biaya berdasarkan metode total cost yang dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel sehingga adanya pemisahan tersebut akan menjadi lebihobjektif dalam perencanaan.

Kata Kunci : Biaya Volume Laba, Titik Impas, Titik Aman.

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara yang memiliki kekayaan sumber daya alam yang besar, salah satunya terletak di provinsi Jambi. Terletak di Kabupaten Muaro Jambi Kecamatan Sungai Gelam tepatnya di Kawasan Desa Tangkit Baru. Banyak kalangan mengenalnya dengan sebutan desa wisata nanas Tangkit Baru. Nanas merupakan salah satu komoditi buah-buahan unggulan di provinsi Jambi yang menjanjikan dan masih menjadi pilihan komoditi yang dibudidayakan oleh petani.

Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Jambi, Kabupaten Muaro Jambi mencapai produktivitas 1.017,855 Kw/Ha dengan jumlah pohon lebih dari

10.178.576 tanaman nanas yang dimana kecamatan Sungai Gelam memiliki persentasi luas panen terbesar yaitu 99,95% dari total luas panen di kabupaten Muaro Jambi. UMKM Gubuk Nenas yang dipimpin oleh Adam Al Fatah dan Rina Mardiana yang merupakan seorang mahasiswa yang peduli akan permasalahan hasil nanas yang begitu besar potensinya, dan akhirnya mendirikan UMKM produk Olahan Nanas di desa tersebut yang memiliki ide untuk menjadikan Buah Nanas sebagai bahan baku utama untuk pembuatan produk olahan buah nanas yang disenangi oleh kaum Millennial di saat ini, pada tahun 2021

Akan tetapi UMKM Gubuk Nenas masih mengalami permasalahan akuntansi dan keuangan, belum adanya optimalisasi keuntungan dalam produktivitas usaha. Adapun belum adanya optimalisasi keuntungan dalam perusahaan yaitu tidak adanya pemisahan biaya secara terperinci dengan metode total cost. Tidak adanya tolak ukur dalam penjualan dapat menimbulkan penggunaan biaya yang efisien dan efektif, dan pada akhirnya berpengaruh pada laba yang akan diperoleh usaha Gubuk Nenas.

Cost Volume Profit merupakan suatu alat analisis bisa digunakan dalam mengolah informasi mengenai biaya, volume, dan pendapatan. Dengan ini, kinerja suatu usaha yang sebenarnya dapat diketahui melalui kondisi keuangan usaha. *Cost Volume Profit* memberikan kemudahan dalam suatu perencanaan tingkat penjualan dan target laba yang diinginkan perusahaan dalam suatu periode selanjutnya (Muslichah, 2021).

. Untuk menerapkan analisis CVP, perusahaan harus menghitung Margin kontribusi dan rasionya, titik impas (*break even point*), titik aman (*margin of safety*), dan *degree of operating leverage* serta menganalisa perencanaan laba yang ditargetkan. Berdasarkan analisa yang dilakukan maka perusahaan akan bisa menghitung biaya, volume produk dan harga jual dan laba yang dicapai.

Pada setiap bulan, keuntungan dari produktivitas perusahaan tidak selalu sama. Hal ini yang membuat penulis menganalisa seberapa besar keuntungan yang mampu

diraih UMKM Gubuk Nenas di periode berikutnya

TINJUAN LITERATUR

Konsep Usaha Kecil dan Menengah

Berdasarkan (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun, 2008) tentang Usaha Kecil dikatakan bahwa usaha kecil adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan, dengan tujuan untuk menghasilkan barang dan jasa untuk diperjual belikan secara publik.

1. Memiliki kekayaan bersih memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Milik Warga Negara Indonesia;
3. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar.
4. Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Konsep Biaya

Nilai pelanggan adalah preferensi yang dirasakan oleh pelanggan dalam evaluasi mereka Pengertian biaya adalah “suatu pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu” (Mulyadi, 2015) Ada 4 unsur pokok dalam definisi biaya tersebut diatas: Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, Diukur dalam satuan uang, Yang telah terjadi atau secara potensial akan terjadi, dan Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu. Klasifikasi biaya diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Klasifikasi biaya adalah proses pengelompokan atas keseluruhan elemen-elemen biaya secara sistematis ke dalam golongan-golongan tertentu untuk dapat memberikan informasi biaya yang lengkap bagi pimpinan perusahaan dalam mengelola dan menyajikan fungsinya (Mulyadi, 2015)

Konsep Analisis Cost Volume Profit

Menurut Hansen dan Mowen (2000:429) menyatakan bahwa “Analisis *Cost Volume Profit* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan ,karena analisis CVP menekankan pada keterkaitan antara biaya, jumlah yangdijual, dan harga (Hansen & Mowen, 2000)

Analisis biaya-volume-laba (cost-volume-profit analysis/CVP) menguji perilaku keseluruhan pendapatan, biaya total , dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap produk (Muchlisah & Bahri, 2021).

Analisis biaya-volume-laba (cost-volume-profit analysis = analisis CVP) merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis biaya-volume-laba (CVP) menekankan pada keterkaitan biaya, kuantitas yang terjual, dan harga, maka semua informasi keuangan perusahaan terkandung didalamnya

Konsep Titik Impas

Menurut Muchlisah (2021:106) analisis titik impas merupakan suatu kondisi bahwa total biaya sama dengan total pendapatan, dengan kata lain entitas dalam

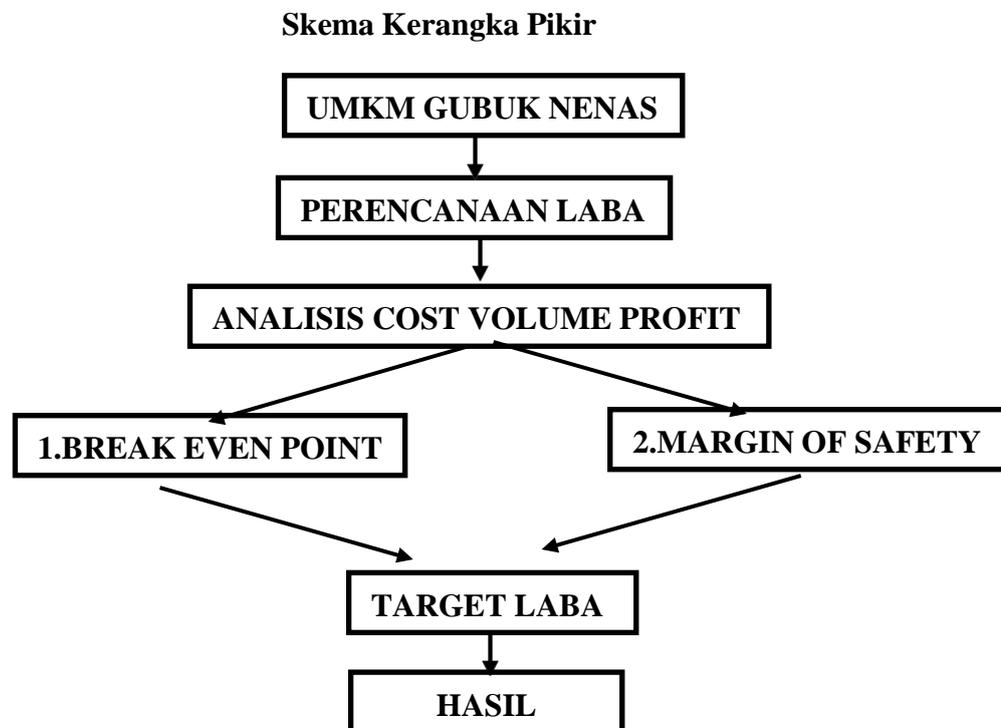
kondisi

tidak laba dan tidak rugi (Muchlisah & Bahri, 2021). Titik Impas (break even point) adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, yaitu titik dimana laba sama dengan nol (Hansen & Mowen, 2000). Sedangkan menurut Sorongan & Nangoi (2014) Analisa Titik Impas atau Break Event Point adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas (Sorongan & Nangoi, 2014).

Menurut Hansen dan Mowen (2000) terdapat dua pendekatan dalam menentukan titik impas yaitu titik impas dalam unit dan titik impas dalam dollar penjualan. Titik impas dalam unit diartikan jumlah atau kuantitas unit yang diproduksi untuk mencapai laba normal. Sedangkan titik impas dalam dollar penjualan dapat diartikan konversi dari ukuran unit yang dijual menjadi ukuran pendapatan penjualan untuk menghasilkan laba normal (Hansen & Mowen, 2000).

Kerangka Pikir

Cost Volume Profit (CVP) merupakan salah satu alat bantu dalam perencanaan laba untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai guna memperoleh tingkat laba yang diinginkan. Analisis *cost volume profit (cvp)* merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba. Dalam analisis *cost volume profit (cvp)*, ada metode analisis untuk perencanaan laba yaitu: analisis *break even point (bep)* dan batas keamanan (*margin of safety*). Analisis *break even point (bep)* dimaksudkan untuk mengetahui rupiah dan penjualan impas atau pada tingkat penjualan perusahaan tidak mendapat laba atau rugi sedangkan batas keamanan (*margin of safety*) digunakan untuk mengetahui posisi aman penjualan perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk persen.



Hipotesis

Berdasarkan dengan kerangka pikir diatas, dapat dikemukakan hipotesis sebagai berikut: Diduga bahwa dengan menggunakan analisis *cost volume profit (CVP)* dapat

menunjang dalam memberikan informasi pada perusahaan untuk merencanakan laba yang optimal.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada usaha mikro kecil menengah yang memproduksi makanan dan minuman yang bernama usaha Gubuk Nenas. UKM ini bertempat di ruko perumahan Valencia, Mendalo Darat. Pelaksanaan penelitian dilakukan selama 12 bulandari Januari hingga Desember 2021.

Pengumpulan Data

Data dan informasi yang diperlukan untuk melakukan penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Adapun data primer diperoleh melalui wawancara pihak-pihak yang berkepentingan, dalam hal ini adalah pemilik dan karyawan UMKM Gubuk Nenas. Data sekunder yang digunakan peneliti bersumber dari sumber tertulis, literatur yang berkenaan dengan masalah yang diteliti seperti laporan keuangan dan arus kas UMKM Gubuk Nenas maupun buku literatur yang berkaitan dengan penelitian ini.

Metode Pengolahan dan Analisis Data

Metode pengolahan data dalam penelitian ini yaitu deskriptif kuantitatif yaitu metode yang digunakan untuk menganalisis dan menggambarkan suatu data hasil penelitian sehingga dapat digunakan untuk membuat kesimpulan. Untuk mengolah data yang diperoleh, maka langkah yang harus diambil adalah:

1. Menganalisis laporan biaya-biaya operasional yang terjadi serta besarnya jumlah penjualan yang telah dicapai oleh UKM.
2. Memisahkan semua biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan menjadi biaya tetap, biaya semivariabel, dan biaya variabel. Untuk biaya campuran, harus dilakukan pemisahan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
3. Membuat analisis titik impas berdasarkan data penjualan dan biaya-biaya tetap maupun variabel, sehingga dapat menghasilkan gambaran titik dimana UKM tidak mendapat laba maupun mengalami kerugian.
4. Membuat analisis CVP sehingga dapat diketahui langkah apa yang harus diambil perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* tahun 2021

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di usaha Gubuk Nenas, Berikut hasil analisis yang diterapkan di perusahaan, sebagai berikut:

No	Produk	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	NassDrink	Rp. 16.092.028,2	Rp. 19.086.077,1
2	Nakrezz	Rp. 29.507.139,8	Rp. 36.499.722,9

Berdasarkan biaya variabel diatas maka biaya variabel per unit yang dikeluarkan untuk produksi produk NassDrink dan Nakrezz adalah:

$$\begin{aligned}
 1. \text{ Biaya variabel produk NassDrink} &= \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Unit NassDrink}} \\
 &= \frac{\text{Rp.19.086.077,1}}{19.086.077,1} \\
 &= \text{Rp.1} \\
 &= \text{9.086} \\
 &= \text{.077,}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & 1 \\ & 7.790 \\ & = \text{Rp. 2.450,07/unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel produk Nakrezz} &= \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Unit Nakrezz}} \\ &= \frac{\text{Rp.3}}{\text{6.499}} \\ & \quad \text{.722,} \\ & \quad \text{9} \\ & \quad \text{7.530} \\ & = \text{Rp. 4.847,24/unit} \end{aligned}$$

Break even point pada usaha Gubuk Nenas pada tahun 2021 ini berdasarkan unit impas yaitu:

$$\begin{aligned} 1. \text{ Unit Titik Impas produk NassDrink} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga-Biaya Variabel per Unit}} \\ &= \frac{\text{Rp.16.092,028,2}}{\text{Rp.8.000-Rp.2.450,07}} \\ &= 2.899,50 \text{ unit, dibulatkan 2.900 Unit} \\ 2. \text{ Unit Titik Impas produk Nakrezz} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga-Biaya Variabel per Unit}} \\ &= \frac{\text{Rp.29.507.139,8}}{\text{Rp.15.000-Rp.4.847,24}} \\ &= 2.906,31 \text{ unit, dibulatkan 2.906 Unit} \end{aligned}$$

Sedangkan besarnya *Break Even Point* pada usaha Gubuk Nenas pada tahun 2021 berdasarkan volume penjualan yaitu:

$$\begin{aligned} 1. \text{ Penjualan Titik Impas} &= \text{Biaya Tetap} \times \frac{\text{Harga}}{\text{Harga-Biaya Variabel per Unit}} \\ \text{Produk NassDrink} &= \text{Rp. 16.092.028,2} \times \frac{\text{Rp.8.000}}{\text{Rp.8.000-Rp.2.450,07}} \\ &= \text{Rp. 23.196.008,88} \\ 2. \text{ Penjualan Titik Impas} &= \text{Biaya Tetap} \times \frac{\text{Harga}}{\text{Harga-Biaya Variabel per Unit}} \\ \text{Produk Nakrezz} &= \text{Rp. 29.507.139,8} \times \frac{\text{Rp.15.000}}{\text{Rp.15.000-Rp.4.847,24}} \\ &= \text{Rp. 43.594.756,20} \end{aligned}$$

Dan besarnya *Margin of Safety* pada usaha Gubuk Nenas pada tahun 2021 berdasarkan volume penjualan yaitu:

$$\begin{aligned} 1. \text{ Margin Of Safety produk NassDrink} &= \text{Penjualan} - \text{Penjualan BEP} \\ &= \text{Rp.62.320.000,-} - \text{Rp. 23.196.008,88,-} \\ &= \text{Rp.39.123.991,12} \\ 2. \text{ Margin Of Safety produk Nakrezz} &= \text{Penjualan} - \text{Penjualan BEP} \\ &= \text{Rp.112.950.000,-} - \text{Rp. 43.594.756,20,-} \\ &= \text{Rp.69.355.243,8} \\ 3. \text{ MOS produk NassDrink} &= \frac{\text{Total Penjualan aktual} - \text{Penjualan dititik impas}}{\text{Total Penjualan Aktual}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.62.320.000,-} - \text{Rp.23.196.008,88,-}}{\text{Rp.62.320.000}} \times 100\% \\ &= 62,78 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 4. \text{ MOS produk Nakrezz} &= \frac{\text{Total Penjualan aktual} - \text{Penjualan titik impas}}{\text{Total Penjualan Aktual}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp.112.950.000,-} - \text{Rp.43.594.756,20,-}}{\text{Rp.112.950.000}} \times 100\% \\
 &= 61,40\%
 \end{aligned}$$

Besarnya *Break even point* dan *Margin Of Safety* yang telah ditetapkan pada usaha Gubuk Nenas pada tahun 2021 dapat dibuktikan dalam laporan keuangan berikut:

Laporan Keuangan Pada Titik Impas NassDrink dan Nakrezz pada Tahun 2021

Penjualan NassDrink	Rp.62.320.000,-	
Penjualan Nakrezz	Rp.112.950.000,-	
Penjualan Total		Rp.175.270.000,-
Biaya Variabel NassDrink	Rp.19.086.077,1,-	
Biaya Variabel Nakrezz	Rp 36.499.722,9,-	
Total Biaya Variabel		(Rp.55.585.800,-)
Margin Kontribusi		Rp. 119.684.200,-
Biaya Tetap NassDrink	Rp. 16.092.028,2,-	
Biaya Tetap Nakrezz	Rp. 29.507.139,8,-	
Total Biaya Tetap		(Rp. 45.599.168),-
Laba Operasi		Rp. 74.085.032,-

Keuntungan yang diperoleh usaha Gubuk Nenas pada periode tahun 2021 sebesar Rp.74.085.032,-

Perencanaan Laba

Usaha Gubuk Nenas menghendaki adanya kenaikan laba, namun perusahaan tidak menentukan jumlah nominal kenaikan laba tersebut. Sehingga jumlah kenaikan laba dapat ditentukan dengan asumsi. Kenaikan laba yang akan di asumsikan sebesar 5%, 10%, dan 15%.

Diskusi

Dalam Usaha Gubuk Nenas memproduksi dua produk unggulannya, yaitu NassDrink dan Nakrezz. Usaha Gubuk Nenans mengalami penjualan produk yang fluktuatif di bulan Januari sampai Desember periode tahun 2021. Pada triwulan kedua (periode April- Juni 2021) terjadi kenaikan penjualan sebesar 23,57%. Pada triwulan ketiga (periode Juli-September 2021) penjualan mengalami penurunan yang cukup signifikan sebesar 19,13%. Dan pada triwulan keempat (periode Oktober-Desember 2021) penjualan sedikit mengalami penurunan kembali sebesar 4,92%.

Biaya operasional perusahaan yang ada di usaha Gubuk Nenas terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang dikeluarkan yaitu biaya gaji karyawan, biaya listrik dan air, biaya transportasi, biaya iklan, biaya telepon, biaya sewa dan biaya penyusutan peralatan yang terdiri dari kompor, tabung gas, blender, panic, cooler box 16lt, cooler box 5 lt, teko 2 lt, galon, timbangan, mixer, oven, alat pengupas mata nanas, dan loyang. lalu biaya variabel yang dikeluarkan yaitu biaya perlengkapan usaha dan biaya bahan baku produksi yang terdiri dari nanas, gula pasir, selasih, telur, tepung terigu, mentega, vanili bubuk, susu kental manis, air minum, SP, kemasan, label, baking powder,keju, kacang, dan coklat.

Dilihat dari break even point per triwulan, maka *break even point* pada periode 2021 untuk produk NassDrink sebesar Rp.23.196.008,88 dengan unit titik impas 2.900 unit produk. Dan *margin of safety* pada produk NassDrink sebesar Rp.39.123.991,12 atau dengan angka persentase sebesar 62,78% dari total penjualan produk pada periode

2021. Lalu *break even point* pada produk Nakrezz sebesar Rp. 43.594.756,20 dengan unit titik impas 2.906 unit produk. Dan *margin of safety* pada produk NassDrink sebesar Rp. 69.355.243,8 atau dengan angka persentase sebesar 61,40% dari total penjualan produk pada periode 2021.

Adapun perencanaan laba dengan asumsi peningkatan laba sebesar 5%, 10 %, dan 15% untuk triwulan kesatu, kedua, ketiga dan keempat sehingga dapat diketahui jumlah volume unit penjualan yang harus dijual perusahaan guna mencapai target keuntungan yang diinginkan perusahaan oleh usaha Gubuk Nenas.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Usaha Gubuk Nenas seharusnya lebih memahami perencanaan perusahaan yang akan datang. Perencanaan bisa dibuat dari perencanaan harga dan perencanaan biaya yang dimana sangat berpengaruh pada target keuntungan perusahaan yang diraih. Pada bagian perencanaan biaya, semestinya pihak tanggung jawab bagian keuangan memisahkan biaya berdasarkan metode total cost yang dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel sehingga adanya pemisahan tersebut akan menjadi lebih objektif dalam perencanaan.

Usaha Gubuk Nenas sebaiknya menggunakan analisis Cost Volume Profit untuk mengetahui jumlah unit produk yang harus dicapai agar bisa mencapai target laba yang ingin dicapai perusahaan. Diperlukan berbagai strategi dari berbagai bidang, yaitu bagian pemasaran melakukan pemetaan pangsa pasar yang potensial dan menjalin kerjasama bersama stakeholder untuk perluasan penjualan produk guna dapat mencapai target penjualan yang direncanakan perusahaan. Lalu dibagian produksi dan operasional dapat melakukan produktivitas yang lebih efisien dan efektif sehingga dapat menekan angka biaya pada operasional. Dan bagian keuangan dapat melakukan pembuatan laporan keuangan yang lebih akuntabel, transparan dan tertata sehingga dapat dipahami bagi manajer umum untuk perencanaan perusahaan di akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2000). *Manajemen Biaya* (Salemba Empat (ed.); 2nd ed.). Salemba Empat.
- Hornngren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. (2008). *Akuntansi Biaya* (12th ed.). Erlangga.
- Kim, S. H. (2015). Cost-Volume-Profit Analysis for a Multi-Product Company: Micro Approach. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 1(1), 23. <https://doi.org/10.5296/ijafr.v5i1.6832>
- Malarkodi, K., & Ranjitha, M. (2021). An Determinant Analysis of Cost Volume Profit of E.I.D-Parry (India) Limited Pugalur. *Annals of the Romanian Society for Cell Biology*, 25(5), 2315–2322. <https://www.annalsofrscb.ro/index.php/journal/article/view/4770>
- Muchlisah, & Bahri, S. (2021). *Akuntansi Manajemen* (1st ed.). Mitra Wacana Media.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya* (5th ed.). UPP- STIM YKPN.
- 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.
- Perundangan, K. D. hukum dan. (2001). *Kepres 127 th 2001 tentang jenis usaha untuk*

usahakecil menengah besar. 1970.

- Sjahrial, D., Purba, D., & Gunawan. (2017). *Akuntansi Manajemen* (2nd ed.). Mitra WacanaMedia.
- Sorongon, S. N., & Nangoi, G. B. (2014). Analisis Titik Impas Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Produk Kacang Olahan Pada Indusrti Kecil Menengah Di Kawangkoan. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*, 2(2), 1647–1658.
- Sri, H., Sukei, & Kanty, H. (2019). Manajemen UMKM dan Koperasi: Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai. *Unitomo Press*, 1–245.
- 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>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008. 1.*
- Wulandari, I. D., Primyastanto, M., & Utami, T. N. (2018). Cost Volume Profit Analysis of Small Medium Clarias sp. Hatchery Enterprise in Maguan Village, Malang Regency, East Java. *Economic and Social Fisheries and Marine*, 006(01), 93–105. <https://doi.org/10.21776/ub.ecsofim.2018.006.01.09>