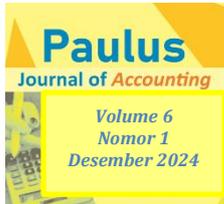


ANALISIS BIAYA, VOLUME, LABA UNTUK PERENCANAAN LABA UMKM

Anggianto Nugroho¹, Dede Erik Setiawan², Fridolin Sarumaha³, Rahmat Fauzi⁴,
Sugiyanto⁵

Universitas Pamulang

anggianto.nugroho91@gmail.com



e-ISSN 2715-7474
p-ISSN 2715-9892

Informasi Artikel

Tanggal masuk
20 September 2024
Tanggal revisi
28 Oktober 2024
Tanggal diterima
30 Desember 2024

Kata Kunci:

Analisis CVP¹,
Perencanaan Laba²,
UMKM³

Abstrak: Tujuan dari penelitian ini yakni untuk mengetahui penerapan analisis CVP pada UMKM. Metode penelitian yang digunakan yakni review literatur yang merupakan suatu metode secara eksplisit, sistematis dan reproduibel untuk mengidentifikasi, mengevaluasi dan mensintesis temuan dan ide penelitian yang dihasilkan oleh peneliti di jurnal yang ada.. Jenis penelitian yaitu penelitian kualitatif dengan objek penelitian pada UMKM. Artikel yang dipakai pada penelitian ini berjumlah 7 artikel jurnal publikasi yang diperoleh dari *google scholar*. Adapun rujukan dari riset ini diperoleh berdasarkan rujukan jurnal maupun artikel yang diterbitkan melalui jurnal online dengan kata kunci “perencanaan laba umkm”.pdf. Hasil penelitian ini ditemukan bahwa penerapan analisis CVP sebagai alat perencanaan laba belum banyak diterapkan di semua UMKM, sehingga banyak yang tidak mengetahui peluang potensial dan perkiraan laba/rugi operasi untuk periode mendatang. Perencanaan laba dengan analisis CVP, dapat membantu manajer untuk mencapai tujuan sesuai rencana, sehingga terhindar dari kerugian dan dapat memperoleh keuntungan yang bisa dilihat dari perhitungan BEP, perhitungan titik aman penjualan atau *Margin Of Safety* dan *Contribusi Margin*.

Abstract: *The purpose of this study is to determine the application of CVP analysis to UMKM. The research method used is literature review which is a method explicitly, systematically and reproducibly to identify, evaluate and synthesize research findings and ideas produced by researchers in existing journals. The type of research is qualitative research with the object of research on UMKM. The articles used in this study amounted to 7 published journal articles obtained from google scholar. The reference from this research was obtained based on journal references and articles published through online journals with the keyword " profit planning UMKM".pdf. The results of this study found that the application of CVP analysis as a profit planning tool has not been widely listed in all UMKM, so many do not know the potential opportunities and estimated operating profit/loss for the upcoming period. Profit planning with CVP analysis, can help managers to achieve goals according to plan, so as to avoid losses and can get profits that can be seen from the calculation of BEP, calculation of safe points of sale or Margin Of Safety and Margin Contribution.*



PENDAHULUAN

Ketidakpastian ekonomi di Indonesia bisa mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk meraih tujuan memperoleh keuntungan yang maksimal (Maharani & Marheni, 2022). Oleh karena itu, perencanaan laba sangat dibutuhkan yang dapat digunakan sebagai alat kontrol dan evaluasi tingkat laba yang diharapkan (Iswara, 2018). Dengan kondisi perekonomian yang

tidak stabil tersebut mengakibatkan harga barang-barang kebutuhan dapat melambung tinggi (De Faria Corrêa et al., 2020). Keadaan seperti inilah yang membuat pelaku usaha di Indonesia harus bekerja keras dan merencanakan strategi yang harus ditetapkan agar tetap bisa bersaing dan menghadapi situasi perekonomian di Indonesia (Idah & Pinilih, 2020; Wibawa et al., 2021).

Sektor UMKM mampu memberikan andil pada perekonomian di Indonesia, UMKM merupakan usaha yang dijalankan oleh orang pribadi, rumah tangga, atau perusahaan dengan skala kecil (Tania & Batu, 2022).

Berdasar UU Nomor 20 Tahun 2008, SAK EMKM Bab I Ayat 1:

1. Usaha Mikro adalah bentuk usaha produktif yang dimiliki orang pribadi atau perusahaan yang telah sesuai dengan ketentuan usaha mikro yang ditetapkan dalam UU ini.
2. Usaha kecil adalah orang pribadi atau perusahaan yang bukan anak perusahaan dan baik langsung ataupun tidak langsung dimiliki, dikuasai oleh, atau bagian dari usaha menengah atau besar apabila memenuhi kriteria sebagai usaha kecil milik usaha kecil usaha produktif terpisah . dilakukan oleh unit bisnis. kegiatan perdagangan dalam arti hukum.
3. Usaha kecil yang didirikan serta dioperasikan sendiri oleh orang atau badan dan yang tidak secara langsung atau tidak langsung dimiliki oleh usaha kecil atau perusahaan besar yang memiliki keuntungan bersih, anak perusahaan atau cabang langsung atau tidak langsung. ekonomi produktif. atau omset tahunan menurut hokum.

Suatu usaha dapat dikategorikan sebagai UMKM dengan kriteria tertentu seperti modal yang disetor, laba yang diperoleh setiap tahunnya, asset yang dimiliki, jumlah karyawan dan kriteria lainnya (Cahyani et al., 2020; Mayasari, 2019; Zukrina et al., 2020). Dalam menjalankan usahanya, UMKM memiliki modal yang kecil dengan tujuan akhirnya yaitu memperoleh laba yang akan digunakan untuk mengembangkan usahanya tersebut. Meskipun standar modal yang diklasifikasikan ke dalam usaha UMKM tergolong kecil namun upaya mengelola usaha dengan modal UMKM tidak boleh tidak dapat asal-asalan. Modal kecil yang masuk ke dalam golongan UMKM apabila dilakukan pengelolaan yang tepat maka akan menghasilkan modal yang terus diputar untuk kegiata operasional usaha sehingga membuat modal usaha semakin besar. Upaya usaha dalam menargetkan perputaran modal yang besar tentu diharapkan dapat menjadi motivasi setiap pelaku usaha untuk terus berupaya dalam mendorong peningkatan penjualan, efisiensi biaya, dan peningkatan terhadap keuntungan akhir yang disebut sebagai laba usaha. Mendapatkan keuntungan atau laba adalah salah satu indikator dalam menilai kemampuan manajemen dalam pengelolaan perusahaan yang dimiliki (Riza et al., 2022). Pentingnya sebuah usaha menghasilkan laba yang tinggi dan optimal maka diperlukan pengelolaan terhadap aktivitas dan kegiatan usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha sebagai upaya mereka memperoleh laba.

Proses manajemen perusahaan merupakan salah satu bentuk keberlanjutan hidup perusahaan (Basmar et al., 2021; Novia, 2018). Manajemen yang baik adalah jika dapat membantu perusahaan mencapai tujuannya secara efisien dan efektif. Manajemen harus memprediksi tindakan apa yang dapat dilakukan agar perusahaan dapat maju pada penjualan produk yang dapat dilakukan dengan analisis biaya, produk yang akan dijual dan laba yang ingin dicapai. Upaya yang dapat dilakukan manajemen dan pelaku usaha untuk menghasilkan kegiatan usaha yang efisien dan efektif maka diperlukan pengelolaan terhadap dasar pencatatan yang baik untuk mencatat setiap kegiatan dan aktivitas usaha. Manajemen pun dituntut untuk

dapat menyelesaikan masalah-masalah yang muncul dalam perusahaan dan mampu mengendalikan kegiatan operasionalnya dengan baik. Dasar manajemen dalam menemukan solusi yang muncul saat sebuah usaha melakukan kegiatan operasional yaitu dengan membaca angka-angka pada pos penjualan / sumber pemasukan dan biaya / sumber pengeluaran usaha. Apabila dua pos pemasukan dan pengeluaran usaha dapat tersusun secara rapih dan dapat dibaca maka pelaku usaha dapat mengetahui *trend* dan pencapaian sebuah usaha dari periode ke periode, karena hasil dari data yang dihasilkan berdasarkan aktivitas usaha di masa lalu dapat dijadikan sebagai dasar keputusan yang dapat digunakan sebuah usaha pada masa mendatang. Karena apabila terjadi kesalahan dalam penentuan keputusan, hal ini dapat mengakibatkan perusahaan tersebut tidak mampu bersaing dengan kompetitor lain bahkan dapat terjadi kebangkrutan akibat tidak dapat beradaptasi dengan situasi perekonomian di Indonesia (Basmar et al., 2021; Iskandar & Rahadi, 2021).

Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sangat penting untuk harga jual dan pendapatannya. Biaya menjadi sumbu utama dalam penentuan target keuntungan karena tanpa biaya maka upaya perusahaan dalam memperoleh capaian laba tidak akan mungkin diperoleh. Biaya yang optimal merupakan biaya yang dihitung berdasarkan tingkat kebutuhan dan aktivitas kegiatan usaha yang dihitung berdasarkan anggaran biaya yang telah disusun menggunakan data masa yang lalu dengan harapan anggaran tersebut dapat memproyeksikan biaya di masa mendatang. Tingkat biaya dalam proses manufaktur menentukan harga jual produk itu sendiri, yang selanjutnya mempengaruhi tingkat penjualan dan pada akhirnya menentukan tingkat keuntungan. Analisis CVP merupakan suatu analisis yang dapat digunakan untuk dapat mengetahui hubungan dari biaya, volume, dan keuntungan (Fadila et al., 2022). Alat analisis ini dapat dipergunakan untuk proses bisnis untuk memperhitungkan keuntungan dalam jangka pendek.

Dengan memakai analisis CVP, pelaku usaha dapat melihat hubungan antara perubahan volume penjualan, perubahan harga penjualan, dan biaya total (biaya tetap dan variabel). Analisis biaya, volume penjualan, dan keuntungan adalah dasar pencatatan yang dapat dilaksanakan menggunakan metode analisa sederhana. *Output* dari hasil analisa CVP ini memiliki beragam manfaat diantaranya memperoleh capaian penjualan sesuai target, terhindar dari potensi risiko kebangkrutan, dan mampu mengetahui kontribusi keuntungan yang harus dipoleh dalam mencapai titik impas atau *break event point*. Berdasarkan data yang terbentuk dengan menggunakan metode analisis CVP maka data untuk dasar keputusan strategis keberlangsungan usaha dapat tercatat rapih sehingga membentuk trend yang dapat dianalisa kembali menggunakan grafik tabel, diagram, plot, dan analisa data visual lainnya yang dapat membantu pelaku usaha dalam menghasilkan keputusan untuk target usaha. Analisis CVP membantu manajer memahami tren total biaya produk dan margin operasi seiring dengan perubahan volume produksi, harga jual, dan biaya variabel atau tetap. Ini memungkinkan manajer untuk menentukan volume penjualan yang diharapkan dan bauran produk menggunakan sumber daya yang tersedia. (Fadila et al., 2022)

METODE

Penelitian ini menggunakan metode literatur review (Sugiyono, 2017, 2018, 2019). Jenis penelitian yakni penelitian kualitatif yang merupakan teknik penelitian yang dapat memperoleh data deskriptif yang terdiri dari kata-kata tertulis ataupun lisan serta tingkah laku

orang-orang yang tampak (Darmalaksana, 2020). Tujuan penelitian kualitatif yakni memberikan kemudahan untuk menemukan gambaran secara keseluruhan dari sudut pandang orang yang diteliti. Penelitian kualitatif ini mengacu pada gagasan, persepsi, pendapatan maupun keyakinan setiap orang yang diteliti dan semuanya tidak bisa diukur menggunakan angka. Objek penelitian dalam literatur review ini yakni usaha UMKM. Data yang dikumpulkan berupa bentuk dokumentasi dari semua artikel yang diperoleh dalam laporan penelitian ini. Artikel yang dipakai pada penelitian ini berjumlah 7 artikel jurnal publikasi yang didapatkan dari *google scholar*. Adapun rujukan dari riset ini diperoleh berdasarkan rujukan jurnal maupun artikel yang diterbitkan melalui jurnal online dengan kata kunci “perencanaan laba umkm.pdf”.

Tabel 1. Hasil Pencarian Data

Keterangan	Total
Jumlah yang diperoleh	11
Jumlah tidak dapat di download	7
Jumlah yang repository	4

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian yang dilakukan oleh Budi Santoso *et al.*, 2022 berjudul Penerapan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Analysis Untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek pada TKIT Al Fathony Depok dengan melihat pengelolaan keuangan dan bagaimana profitabilitas TKIT Alfathony yang mana menggunakan analisis CVP. Analisis CVP menggabungkan semua informasi keuangan perusahaan sehingga manajemen dapat menilai bauran penjualan produk, bauran, penetapan harga atau biaya yang diperlukan untuk mencapai tingkat keuntungan yang diharapkan dengan sumber daya yang tersedia. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam mengelola keuangan, merencanakan keuangan TKIT Alfathony masuk dalam kategori cukup baik, namun untuk hal pengendalian pendapatan serta biaya masuk dalam kategori lemah. Dalam menghitung keuntungan dengan menggunakan analisis CVP hasil yang diperoleh yakni keuntungan yang hampir sama dengan tanpa menggunakan analisis CVP, sehingga hasil perhitungan BEP dan *margin* dalam kategori aman (Guilding & Ji, 2022; Okpala & Osanebi, 2020).

Dalam penelitian Alsah Dyah Tania dan Reminta Lumban Batu pada tahun 2022 dengan judul Analisis *Break Even Point* pada UMKM “Tengteng Mamah Mimin” Desa Jayamulya Kabupaten Karawang. Pada penelitian ini BEP digunakan sebagai alat untuk menguji layak atau tidaknya usaha dan mengetahui titik impas. Hasil yang diperoleh adalah fixed cost produksinya adalah Rp 168.000 serta variable costnya Rp 1.456.000. UMKM ini bisa memproduksi tengteng per harinya sebanyak 2.000 menggunakan harga jual Rp 2.500 per unit. Untuk titik impas sebesar Rp 237.020,3 per hari dengan 94,8 unit produk tengteng. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa titik impas pada perusahaan tersebut penting agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Ananda T.E Lawalata *et al.*, 2022 pada UD. Bintang Timur Ambon, menunjukkan hasil bahwa BEP atau titik impas periode Juli s/d

Desember 2020 dengan ukuran produk minyak kayu putih 150ml sebesar Rp. 1.860.000 dengan unit terjual 31 unit, ukuran 300ml sebesar Rp. 2.304.000 dengan unit terjual 19 unit dan 600ml sebesar Rp. 2.334.999 dengan total unit terjual 9 unit. Dari hasil tersebut memperlihatkan bahwa UD. Bintang Timur Ambon sudah mencapai penjualan diatas BEP. Hasil kedua yang diperoleh dari penelitian tersebut yakni *margin of safety* pada UD. Bintang Timur Ambon tahun 2020 pada produk minyak kayu putih mengalami penurunan yakni untuk ukuran 150ml sebesar 93% atau Rp. 24.775.200, untuk ukuran 300ml yakni 85% atau Rp. 13.872.000 dan untuk 600ml 80% atau Rp. 9.600.000, sehingga UD. Bintang Timur Ambon akan mengalami kerugian.

Pada penelitian Alifiah Wulansari Mustofa *et all.*, 2022 dengan judul Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Zacyndo. Hasil penelitian yakni UD. Zacyndo memproduksi sepatu safety OZERO tipe GS 17, yang mana telah memberikan kontribusi dalam periode Januari s/d Maret tahun 2022 terhadap laba usaha. UD Zacyndo juga mampu mendapatkan hasil penjualan untuk mendapatkan keuntungan tertentu karena jumlah penjualan bulanan melebihi BEP. Untuk *Margin of safety* dan perhitungan *operatif leverage* UD. Zacyndo juga menunjukkan fluktuasi dalam tiga bulan terakhir. Penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi UD. Zacyndo yaitu dapat menentukan penjualan minimal yang harus dilanjutkan dan membuat rencana penjualan yang harus dicapai untuk mencapai keuntungan yang diharapkan. Penjualan minimal diperlukan sebagai target capaian periode untuk mengetahui seberapa besar kinerja dan performa manajemen usaha. Upaya dalam mencapai target yang telah direncanakan sebelumnya membutuhkan kriteria tertentu yang membahas mengenai sumber pemasukan dan sumber pengeluaran. UD. Zacyndo sebagai mitra usaha yang berfokus terhadap penjualan sepatu keamanan perlu melakukan identifikasi terhadap faktor-faktor apa saja yang dapat meningkatkan penjualan serta mengoptimisasi sumber keuntungan berupa *profit*. Merujuk pada hasil penjualan yang tercatat berdasarkan data penjualan UD. Zacyndo maka diketahui produk penyumbang kontribusi *margin* keuntungan terbesar ada di produk sepatu safety OZERO tipe GS 17. Diketuainya produk unggulan sepatu safety OZERO tipe GS 17 yang memberikan sumbangan keuntungan usaha maka perencanaan untuk penjualan periode berikutnya dapat menggunakan dasar biaya dan tingkat penjualan berdasarkan unit sepatu safety OZERO yang diproduksi dan terjual.

Penelitian yang dilakukan oleh Cantik Rosianna *et all.*, 2021 dengan judul Analisis *Cost Volume Profit* Terhadap Perencanaan Laba UMKM Keripik Ibu, memperoleh hasil bahwa BEP atau titik impas pada penelitian yang dilakukan di keripik ibu yang mana dapat memperoleh laba yang tinggi jika penjualan lebih dari Rp. 15.104.167 untuk bulan Oktober – April. Untuk *margin of safety* sebesar 93,41% yang mana ketika terjadi penurunan penjualan keripik dari total *margin of safety* usaha tersebut akan mengalami kerugian, ataupun sebaliknya ketika *margin of safety* yang didapat besar, sehingga usaha tersebut cenderung mengalami kerugian yang kecil. Penjualan keripik dengan perolehan keuntungan yang tidak terlalu besar per penjualan unit satuan jual keripik maka mengharuskan usaha bidang makanan tersebut melakukan perhitungan *break event point* atau titik impas dengan mengedepankan volume penjualan. Karena dengan tercapainya volume penjualan yang telah disesuaikan berdasarkan biaya dan estimasi keuntungannya akan menghasilkan perhitungan keuntungan yang lebih terperinci. Atas rincian penjualan tersebut diketahui bahwa jika penjualan keripik mencapai

Rp15.104.167 atau lebih tinggi dari nilai penjualan tersebut maka perolehan laba yang akan didapat juga menjadi lebih tinggi. Upaya memperoleh capaian laba yang lebih tinggi dari perhitungan estimasi titik impas dapat dibuat dengan merujuk pada biaya yang dikeluarkan serta kemampuan serapan produk yang terjual kepada konsumen. Laba yang konsisten dapat dihasilkan apabila dalam melaksanakan pencatatan dan perencanaan periode mendatang didasarkan pada data *historical* sehingga proyeksi atau *forecast* atas penjualan periode mendatang dapat dihitung secara kalkulasi.

Pada penelitian Nur Fitria Riza *et all.*, 2022 dengan judul Analisis Volume Laba Terhadap Perencanaan Laba UMKM Toko Panamart Harian, yang mana toko tersebut hanya menggunakan pencatatan pengeluaran biaya produksi yang mana tidak memisahkan antara biaya variable dan biaya tetap usaha. Dari penelitian ini, yang mana usaha dari toko panamart pada bulan januari s/d agustus 2020 dapat mengalami keadaan yang lebih baik dari bulan sebelumnya. Penelitian ini juga mendapatkan estimasi penjualan yang mana dapat meningkat sebesar 47%. Untuk *margin* kontribusi diperoleh sebesar Rp. 421.018.000 dengan rasio 37% yang mana usaha ini dapat menutupi biaya tetap usaha. BEP atau titik impas untuk bulan januari s/d agustus 2020 sebesar Rp.324.018.000. *Margin of safety* toko panamart yakni 267.12%. Jika usaha toko panamart ingin berjalan dengan baik maka toko harus dapat menjual produk dengan persentase tinggi salah satu caranya yakni dengan mengadakan promo.

Penelitian yang dilakukan oleh Rumanintya Lisaria Putri pada tahun 2017 dengan judul Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar. Fungsi perencanaan laba adalah menetapkan tujuan bagi perusahaan. Tujuan perusahaan adalah aspek paling mendasar dari pengambilan keputusan. Perencanaan laba pada dasarnya adalah rencana yang diambil perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menerapkan analisis biaya, kuantitas, laba atau titik impas yang digunakan untuk mengakomodasi perubahan harga jual unit. Campuran produk terjual. Perencanaan laba yakni rencana kerja yang diperhitungkan secara matang dengan implementasi keuangan berupa laporan laba rugi, neraca, kas dan modal kerja. Hasil dari penelitian tersebut yakni belum adanya penerapan analisis BEP sebagai bentuk alat bantu untuk perencanaan laba pada UMKM tersebut. Dengan adanya perencanaan laba menggunakan analisis BEP bisa membantu manajer untuk mewujudkan visi maupun misi sesuai dengan yang telah ditetapkan sehingga tidak mengalami kerugian dan menghasilkan laba yang bisa dilihat dari perhitungan BEP, perhitungan MOS dan *contribusi margin*. Untuk pencapaian titik impas pada tahun 2013 s/d 2016, penjualan terbesar yakni pada tahun 2016 dengan jumlah penjualan sebanyak 500 pcs, dan untuk pencapaian titik impas terendah yakni tahun 2013 sebanyak 300 pcs. Penjualan pada UMKM Batik Djojokoesomo setiap tahunnya sudah mulai baik dan berada diatas titik impas yang artinya UMKM ini sudah bisa memperoleh keuntungan setiap tahunnya. Analisis BEP dan *margin of safety* dapat digunakan untuk regulasi volume penjualan, karena analisis ini dapat digunakan untuk mendapatkan informasi mengenai UMKM tersebut dan mengetahui rencana pengurangan atau peningkatan penjualan UMKM Batik Djojokoesomo agar tidak mengalami kerugian.

SIMPULAN

Penerapan analisis CVP sebagai alat perencanaan laba belum banyak diterapkan di semua UMKM, sehingga banyak yang tidak mengetahui peluang potensial dan perkiraan laba/rugi operasi untuk periode mendatang. Perencanaan laba dengan analisis CVP, dapat membantu manajer untuk mencapai tujuan sesuai rencana, sehingga terhindar dari kerugian dan dapat memperoleh keuntungan yang bisa dilihat dari perhitungan BEP, perhitungan titik aman penjualan atau *Margin Of Safety* dan *Contribusi Margin*.

Dasar pengetahuan pada usaha UMKM mengenai pentingnya perhitungan dan pencatatan untuk mengetahui nilai biaya, volume penjualan, dan keuntungan yang akan dicapai dalam suatu kegiatan usaha masih menjadi hambatan bagi pelaku UMKM. Pelaku UMKM perlu diberi pembekalan ilmu yang dapat dengan mudah diimplikasikan kepada masing-masing kegiatan pada industri usaha yang berbeda-beda. Terpenuhinya syarat pelaku usaha untuk melaksanakan analisis CVP dapat mendorong pelaku UMKM dalam memperoleh informasi serta data yang lebih akurat untuk dasar perencanaan usaha di masa mendatang. Adapun dengan implemtansi pelaku UMKM terhadap analisis CVP, maka pelaku UMKM diharapkan memperoleh beragam nilai manfaat seperti memperoleh capaian penjualan sesuai target, terhindar dari potensi risiko kebangkrutan, dan mampu mengetahui kontribusi keuntungan yang harus dipoleh dalam mencapai titik impas atau *break event point*.

Diharapkan UMKM yang ada dapat menerapkan analisis CVP agar mampu melakukan pemisahan antara biaya tetap dan variable. Dan juga memiliki kemudahan dalam melihat kontribusi laba dari produk selama periode tertentu, dan pemilik usaha dapat membuat keputusan mengenai dengan perluasan produksi maupun peningkatan volume penjualan untuk memperoleh laba yang telah menjadi suatu target usaha tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Basmar, E., Purba, B., Damanik, D., & Rumondang, A. (2021). *Ekonomi Bisnis Indonesia*. In *Yayasan Kita Menulis Buku Kita.com*.
- Cahyani, A. D., Mulyani, S., & Budiman, N. A. (2020). Pengaruh Akuntansi Berbasis SAK EMKM, Kualitas Sumber Daya Manusia, dan Karakteristik Usaha Terhadap Kualitas Laporan Keuangan. *Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi, September*.
- Darmalaksana, W. (2020). Metode Penelitian Kualitatif Studi Pustaka dan Studi Lapangan. *Pre-Print Digital Library UIN Sunan Gunung Djati Bandung*.
- De Faria Corrêa, R. G., Neto, F. J. K., Roos, É. C., De Souza, J. S., & Amorin, A. L. W. (2020). Cost-volume-profit analysis of multiproduct operation: Sales capacity balancing method proposal. *Custos e Agronegocio, 16*(Special Issue).
- Fadila, Rafiza, R., & Riswandi. (2022). Analisis Volume Laba Terhadap Perencanaan Laba Umkm Keripik Ibu Juniza. *Research In Accounting Journal, 2*(2), 225–232.
- Guilding, C., & Ji, K. M. (2022). Cost-volume-profit analysis. In *Accounting Essentials for Hospitality Managers*. <https://doi.org/10.4324/9781003183334-8>
- Idah, Y. M., & Pinilih, M. (2020). Strategi Pengembangan Digitalisasi UMKM. *Prosiding Seminar Nasional Dan Call for Papers "Pengembangan Sumber Daya Pedesaan Dan Kearifan Lokal Berkelanjutan IX," 9*(1).
- Iskandar, Y. C., & Rahadi, D. R. (2021). STRATEGI ORGANISASI PENANGANAN TURNOVER MELALUI PEMBERDAYAAN KARYAWAN. *Solusi, 19*(1).

<https://doi.org/10.26623/slsi.v19i1.3003>

- Iswara, U. (2018). ANALISIS COST VOLUME PROFIT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA YANG DIHARAPKAN (STUDI PADA PERUSAHAAN KOPI DI KABUPATEN JEMBER). *Jurnal Riset Akuntansi Keuangan*.
- Maharani, Y., & Marheni. (2022). STRATEGI KEBIJAKAN DALAM MENGATASI KRISIS EKONOMI DI MASA PANDEMI COVID-19: (STUDI KASUS INDONESIA). *Jemasi: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi*, 17(02). <https://doi.org/10.35449/jemasi.v17i02.532>
- Mayasari, N. (2019). Strategi pengembangan umkm berbasis ekonomi kreatif di kota palopo. *Journal of Islamic Management and Bussines*, 2(1).
- Novia. (2018). *Mengenal Teori Signaling Dalam Struktur Modal & Hubungannya dengan Rasio Keuangan*. Jurnal.Id.
- Okpala, K. E., & Osanebi, C. (2020). Cost Volume Profit Analysis and Profit Planning in Manufacturing SMEs in Nigeria. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, 15(2). <https://doi.org/10.24191/apmaj.v15i2-10>
- Riza, N. F., Oktafani, A. N., & Rahman, R. A. (2022). Analisis Volume Laba Terhadap Perencanaan Laba UMKM Toko Panamart Harian. *Research In Accounting Journal*, 2(2), 210–218.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, CV.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (1st ed.). Penerbit Alfabeta.
- Tania, A. D., & Batu, R. L. (2022). Analisis Break Even Point pada UMKM “Tengteng Mamah Mimin” Desa Jayamulya Kabupaten Karawang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 13 (2)(November), 63–65. <https://doi.org/10.33087/eksis.v13i2.300>
- Wibawa, H. W., Ali, H. M., & Paryanti, A. B. (2021). A Analisis faktor faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM. *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research*, 5(3). <https://doi.org/10.52362/jisamar.v5i3.483>
- Zukrina, D. J., Suryani, S., & Ismaulina, I. (2020). Strategi Pengembangan Umkm Menghadapi Revolusi Industri 4.0. *SEGMEN Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 16(2).