

COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS IN THE "VIE" PUDDING BUSINESS

ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT PADA USAHA PUDING "VIE"

Mega Rahmi¹, Cerry Patriansah², Dina Permata Bunda³, Diva Ramadani⁴, Yosep Eka Putra⁵, Sri Adella Fitri⁶

Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar

*megarahmi@uinmybatusangkar.ac.id¹, cerryatriansah@gmail.com²,
dinaprmtabnda2706@gmail.com³, ramadanidiva55@gmail.com⁴,
yosepekaputra@akbpstie.ac.id⁵, sri.af@uinmybatusangkar.ac.id⁶

*Corresponding Author

ABSTRACT

The "VIE" Pudding Business is one of the MSMEs in Batusangkar. The sustainability of this business is determined by the operational process in forming an opinion to determine the right selling price. Good operations can help these businesses achieve their anticipated aspirations effectively and efficiently. Operations must envision the impact it will have to move the business forward in the transaction by examining costs, products sold, and profits to be made. This research aims to analyze Cost-Volume-Profit (CVP) in determining the selling price of "VIE" Pudding. CVP analysis is an operational tool analysis of the relationship between costs, sales volume and profit. This CVP analysis can help in producing clear and accurate opinions as well as planning and controlling business operations. CVP allows managers to determine the break-even point and set optimal prices to maximize profits. The exploration system used is a quantitative descriptive system. The exploration results show that CVP analysis is very useful for this business in determining opinions and optimizing profits.

Keywords: Cost-Volume-Profit; Break Even Point; Decision Making; Selling Price; Profit Planning.

ABSTRAK

Usaha Puding "VIE" merupakan salah satu UMKM yang berada di Batusangkar. Keberlangsungan usaha ini ditentukan oleh proses operasi dalam membuat opini untuk menentukan harga jual yang tepat. Operasi yang baik dapat membantu usaha ini mencapai pretensi yang diantisipasi secara efektif dan efisien. Operasi harus membayangkan dampak yang akan dilakukan untuk memajukan usaha ini dalam transaksi dengan menguji biaya, produk yang dijual, dan keuntungan yang akan diperoleh. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Cost-Volume-Profit (CVP) dalam menetapkan harga jual Puding "VIE". Analisis CVP merupakan analisis alat operasional mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Analisis CVP ini dapat membantu dalam menghasilkan opini yang jelas dan akurat serta merencanakan dan mengendalikan operasional usaha. CVP memungkinkan manajer untuk menentukan titik impas dan menetapkan harga yang optimal untuk memaksimalkan keuntungan. Sistem eksplorasi yang digunakan adalah sistem deskriptif kuantitatif. Hasil eksplorasi menunjukkan bahwa analisis CVP sangat berguna bagi usaha ini dalam menentukan opini dan mengoptimalkan keuntungan.

Kata Kunci: Biaya-Volume-Laba, Titik Impas, Pengambilan Keputusan, Harga Jual, Perencanaan Laba.

1. PENDAHULUAN

Saat ini perkembangan pasar global sudah sampai di titik persaingan yang semakin ketat, dimana setiap pelaku bisnis akan semakin berinovasi untuk mempromosikan dan menawarkan barang dagangan serta pelayanannya hingga mencapai tujuan yang diinginkan, yaitu mendapatkan laba dari setiap penjualan barang. Ini merupakan penentu keberlangsungan dari sebuah perusahaan. Untuk bisa sampai pada keadaan perusahaan yang baik dengan usaha berkelanjutan kegiatan jual beli yang efektif, maka dibutuhkan seorang manajemen yang berkompeten. (Fauzi et al., 2024)

Seorang manajer yang baik akan dapat menangani perusahaan yang dikelola hingga bisa mencapai tujuan yang diharapkan, manajer akan terus berinovasi untuk memikirkan hal-hal yang tepat dan menganalisis biaya, produk yang dijual, dan laba yang diperoleh dapat memberikan kemajuan terhadap perusahaan yang dikelola dengan baik. Manajemen di dalam sebuah perusahaan minimal melibatkan komisaris, arahan, dan manajer yang saling berkomitmen dan berkolaborasi dalam suatu organisasi yang penjualannya. (Sultoni & Yona Octiani Lestari, 2024)

Efektif dan efisiennya jalan suatu bisnis atau Perusahaan akan dikenal sebagai manajemen perusahaan. Tanggung jawab manajemen perusahaan adalah menggunakan sumber daya perusahaan secara efisien untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan dengan baik. (Radiansyah et al., 2023). Dalam menjalankan bisnis, pelaku dituntut untuk mampu memberikan informasi yang relevan dan akurat terhadap kondisi di suatu perusahaan, yaitu berupa laporan keuangan. Dan bagi manajer dalam setiap Perusahaan penting untuk mampu memahami dan menggunakan informasi tersebut sebagai bahan pengambilan keputusan. (Pratama et al., 2022)

Untuk mendukung suatu perusahaan bisa berjalan sesuai dengan tujuan, maka manajer harus mampu menemukan strategi agar perusahaan bisa berkembang, bertahan dan mendapatkan laba sesuai dengan harapan. Untuk mengetahui besaran perolehan laba dalam suatu perusahaan, maka perusahaan perlu mengurangi antara pendapatan yang diperoleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan selama periode berjalan. (Indrajaya et al., 2011). Secara teknis, analisis CVP dapat dijelaskan melalui persamaan model yang menghitung pendapatan di setiap kolom, yang menjadi dasar untuk model-model selanjutnya sesuai kebutuhan. Hasil dari analisis ini memberikan informasi penting bagi manajemen dalam pengambilan keputusan, termasuk perbandingan antara harga jual, unit terjual, titik impas, dan target laba. Analisis ini juga dapat diterapkan dalam manajemen produksi pedagang kaki lima, dengan fokus pada bagaimana mereka menciptakan keuntungan. Namun, karena pedagang kaki lima sering kali tidak mengikuti pendekatan ilmiah, penting untuk memahami perilaku mereka dalam menjalankan operasi. (Sholihah & Jailani, 2023)

Usaha Puding "VIE" merupakan suatu jenis usaha manufaktur dalam hal pangan, berupa makanan yaitu puding. Usaha Puding "VIE" sudah berdiri sejak tahun 2020 yang beralamat di cubadak dekat simpang manunggal, yang mana usaha ini memiliki 1 orang karyawan tetap dan 1 orang karyawan non tetap. Usaha Puding "VIE" sebenarnya tidak hanya memproduksi pudding saja, namun ia juga memproduksi kue bolu, brownies, dan donat. Namun dalam analisis CVP hanya untuk menghitung satu jenis produk saja, maka kami memutuskan untuk mengambil pudding sebagai objek penelitian, dikarenakan memiliki peminat yang lebih banyak.

Sebelumnya Usaha Puding "VIE" belum pernah menggunakan analisis CVP dalam pengambilan Keputusan. Untuk pengambilan Keputusan sebelumnya, contoh dalam penentuan harga, Usaha Puding "VIE" hanya dengan menaksir harga dipasaran dengan anggapan akan memperoleh laba yang maksimal jika harga lebih tinggi dari harga pasar maka akan memperoleh profitabilitas yang tinggi juga tanpa memperhatikan kelancaran penjualan terhadap minat konsumen akibat tingginya harga.

Pengambilan Keputusan tanpa menggunakan analisis CVP membuat Usaha Pudding “VIE” sulit dalam pengambilan Keputusan dan perbaikan kinerja manajemen. Yaitu terkait laba, volume penjualan, dan lain sebagainya.

Analisis CVP akan membantu Usaha Pudding “VIE” dalam pengambilan Keputusan dan memahami keterkaitan dan kesinambungan antara biaya produksi, harga jual, volume produksi, dan laba yang diterima. Dengan memahami hubungan ini Usaha Pudding “VIE” akan mampu mengambil Keputusan yang lebih bijak dalam estimasi kelancaran usaha atau Perusahaan kedepannya.

2. METODE

Untuk menganalisis jenis biaya, jumlah produk, dan laba yang didapatkan oleh Usaha Puding “VIE, maka penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif serta data yang di peroleh berupa data yang disajikan dalam bentuk angka-angka. Sumber data yang dipakai berupa data sekunder dan data primer. Data primer didapatkan dari wawancara dengan pemilik usaha, sedangkan data sekunder diperoleh dalam bentuk catatan, serta dokumen-dokumen terkait informasi keuangan. Literatur pustaka dan studi kasus dilakukan dengan mengumpulkan dan menganalisis berbagai sumber akademis dan praktis yang relevan, termasuk buku, artikel, jurnal, dan laporan penelitian.

Analisis data ini menggunakan beberapa teori diantaranya:

Titik Impas

Titik impas adalah kondisi di mana suatu operasi perusahaan tidak menghasilkan keuntungan maupun kerugian, atau dalam keadaan impas. (Garrison et al., 2010)

Tingkat penjualan yang dihasilkan ketika laba perusahaan adalah nol.

Titik Impas =	$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{MC Per Unit}}$
---------------	---

Batas Keamanan (Margin of Safety)

Margin of Safety adalah rentang penjualan yang berfungsi sebagai indikator untuk menilai apakah perusahaan berada dalam keadaan aman atau sudah memasuki zona berisiko. Kelebihan dari nilai penjualan yang dianggarkan atau aktual di atas titik impas nilai penjualan. (Hariyani, 2018)

$$\text{MoS} = \text{Total Penjualan Normal} - \text{Penjualan Titik Impas}$$

Target Laba

Perencanaan laba adalah penentuan target yang ditetapkan oleh perusahaan untuk memastikan bahwa penjualan produk dapat dilakukan tanpa mengalami kerugian. Mengestimasi volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba tertentu. (Adolph, 2016)

$$\text{Laba} = (\text{Margin Kontribusi Per Unit} * Q) - \text{Biaya Tetap}$$

Operating Leverage

Mengukur sensitivitas laba bersih operasi terhadap perubahan persentase dalam nilai penjualan. (Rahmawati, 2020)

Operating Leverage =	$\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$
----------------------	---

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Rumah Puding “VIE” merupakan jenis usaha manufaktur yang memproduksi pangan, yaitu makanan berupa puding. Dalam bulan ini Rumah Puding “VIE” mampu memproduksi 250 unit puding dengan harga perunit Rp.55.000. Sementara untuk penjualan normal, Rumah Puding “VIE” biasanya mampu menjual sebanyak 150 unit puding. Untuk memproduksi puding, Rumah Puding “VIE”, membutuhkan bahan pokok berupa; agar-agar sebanyak 20 bungkus @Rp. 67.000, Gula sebanyak 30 kg @Rp. 19.000, Susu UHT sebanyak 40 kotak @ Rp 19.000. Dirumah Puding “VIE” terdapat 2 karyawan, yang terdiri dari 1 orang karyawan tetap dan 1 orang karyawan non tetap. Untuk karyawan tetap Rumah Puding “VIE” memberikan gaji perbulan@ Rp. 1.200.000, sementara karyawan non tetap @Rp. 50.000/hari, untuk 10 kali produksi menghasilkan 250 unit, jadi karyawan menerima upah sebanyak Rp. 500.000. Peralatan yang dibutuhkan saat pengerjaan puding tersebut adalah cup & sendok yang dibeli sepaket @ Rp. 250.000, Kantong Plastik @ Rp. 50.000, dan Gas @ Rp. 100.000. Rumah Puding “VIE” sudah memiliki hak milik bangunan secara pribadi sehingga Rumah Puding “VIE” harus mengeluarkan PBB @ Rp. 20.000/tahun. Selama sebulan pengerjaan dan penjualan puding, Rumah Puding “VIE” membayarkan beban utilitas @ Rp. 300.000.

Dirumah puding VIE ada beberapa peralatan yang dibutuhkan dalam proses produksi:

- Panci

$$\begin{aligned}\text{Harga perolehan / umur Ekonomis} &= \text{Rp. } 400.000 / 48 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp. } 8.333\end{aligned}$$

- Sendok Besi

$$\begin{aligned}\text{Harga perolehan / Umur Ekonomis} &= \text{Rp. } 50.000 / 24 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp. } 2.083\end{aligned}$$

- Kompor

$$\begin{aligned}\text{Harga Perolehan / Umur Ekonomis} &= \text{Rp. } 600.000 / 48 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp. } 12.500\end{aligned}$$

- Kulkas

$$\begin{aligned}\text{Harga perolehan / Umur Ekonomis} &= \text{Rp. } 3.500.000 / 48 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp. } 72.916\end{aligned}$$

- Showcase

$$\begin{aligned}\text{Harga perolehan / Umur Ekonomis} &= \text{Rp. } 15.000.000 / 48 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp. } 312.500\end{aligned}$$

Dari data diatas, berikut laporan laba / rugi Rumah puding VIE selama satu bulan berjalan:

Produksi (Unit)	250		
Penjualan Normal (Unit)	150		
Penjualan Per Unit	Rp 55.000	Rp 13.750.000	
Bahan Baku:			
Agar-Agar	Rp 1.340.000		
Gula	Rp 570.000		
Susu UHT	Rp 760.000		
Total Biaya Bahan Baku		Rp 2.670.000	
Tenaga Kerja Langsung:			
Upah Karyawan Tidak Tetap Harian (1 Orang)		Rp 500.000	
Biaya Overhead Pabrik:			
BOP Variabel :			
Cup & Sendok	Rp 250.000		
Kantong Plastik	Rp 50.000		
Gas	Rp 100.000		
Total BOP Variabel		Rp 400.000	
Total Biaya Variabel			Rp 3.570.000
Biaya Variabel Per Unit		Rp 14.280	
Margin Kontribusi			Rp 10.180.000
Margin Kontribusi Per Unit		Rp 40.720	
BOP Tetap:			
Gaji Karyawan Tetap Bulanan (1 Orang)		Rp 1.200.000	
PBB		Rp 20.000	
Tagihan Air, Listrik dan Telepon		Rp 300.000	
Penyusutan Peralatan:			
Panci	Rp 8.333		
Sendok Besi	Rp 2.083		
Kompor Gas	Rp 12.500		
Kulkas	Rp 72.916		
Showcase	Rp 312.500		
Total Penyusutan Peralatan		Rp 408.332	
Total Biaya Tetap			Rp 1.928.332
Laba			Rp 8.251.668

Dari laporan laba/rugi diatas, berikut analisis CVP terhadap Rumah Puding “VIE” :

A. Break Efant Point (BEP) / Titik Impas

Titik Impas =	Biaya Tetap		
	MC Per Unit		
	Rp	1.928.332	
	Rp	40.720	
		47	
Penjualan Per Unit	Rp	55.000	Rp 2.604.574
Biaya Variabel Per Unit	Rp	14.280	Rp 676.242
Margin Contribution			Rp 1.928.332
Biaya Tetap Total			Rp 1.928.332
			Rp 0

Titik impas diartikan sebagai keadaan suatu perusahaan berada di kondisi tidak untung maupun rugi. Metode yang digunakan dalam menganalisis BEP adalah metode pendekatan margin kontribusi. Jadi, titik impas nya berada di penjualan 47 unit. Jika penjualan berada dibawah angka 47 maka Rumah Puding “VIE” berada dititik kerugian, sementara jika Rumah Puding “VIE” mampu menjual lebih dari 47 unit puding, maka berada dalam keadaan untung.

B. Batas Keamanan (Margin Of Safety)

$$\begin{aligned}
 \text{MoS} &= \text{Total Penjualan Normal} - \text{Penjualan Titik Impas} \\
 &= (150 \text{ Unit} \times \text{Rp. } 55.000) - (47 \text{ Unit} \times \text{Rp. } 55.000) \\
 &= \text{Rp. } 8.250.000 - \text{Rp. } 2.585.000 \\
 &= \text{Rp. } 5.665.000 / \text{Rp. } 55.000 \\
 &= 103 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

Batas keamanan diartikan sebagai batas penjualan sebelum mencapai kerugian. Jadi, berdasarkan perhitungan diatas, dapat kita ketahui bahwa batas keamanan nya sebesar 103 unit, saat penjualan sudah mencapai 103 unit maka Rumah Puding VIE sudah berada dalam keadaan untung. Semakin tinggi batas keamanannya, makin rendah risiko untuk tidak mencapai titik impas. Maksudnya, jika penjualan kurang dari 103 unit maka Rumah Puding “VIE” diakui mengalami kerugian.

C. Target Laba

$$\text{Laba} = (\text{Margin Contribution Per Unit} \times Q) - \text{Biaya Tetap}$$

$$\text{Rp. 8.251.668} = (\text{Rp. 40.720} \times Q) - \text{Rp. 1.928.332}$$

$$\text{Rp. 8.251.668} = 40.720Q - \text{Rp. 1.928.332}$$

$$40.720Q = (\text{Rp. 8.251.668} + \text{Rp. 1.928.332})$$

$$40.720Q = \text{Rp. 10.180.000}$$

$$Q = \text{Rp. 10.180.000} / 40.720$$

$$Q = 250 \text{ Unit}$$

Metode yang digunakan dalam menganalisis target laba adalah metode persamaan, yang bertujuan untuk mengetahui volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Jadi, target laba yang dicapai yaitu dengan menjual 250 unit per bulan. Artinya, jika penjualan dalam suatu entitas mencapai 250 unit maka perusahaan berada dalam keadaan untung.

D. Operating Leverage

Operating Leverage =	Margin Kontribusi
	Laba Bersih
	Rp 10.180.000
	Rp 8.251.668
	1

Tingkat leverage operasi adalah suatu ukuran pada tingkat penjualan tertentu tentang pengaruh persentase perubahan volume penjualan terhadap laba. Karena tingkat leverage operasi nya adalah 1, maka laba bersih nya akan tumbuh 1 kali lebih cepat dari penjualan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis CVP dapat membantu Usaha Puding "VIE" dalam membuat perencanaan laba menjadi akurat sehingga pengambilan keputusan dalam menentukan laba dapat optimal.
2. Usaha Puding "VIE" belum memiliki standar dalam melakukan analisis biaya karena selama ini usaha tersebut hanya melakukan analisis biaya dengan cara membandingkan biaya yang di keluarkan pada tahun berjalan dengan biaya pada tahun sebelumnya.
3. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa besarnya penjualan minimal yang harus dicapai oleh Usaha Puding "VIE" untuk perencanaan atau target laba adalah sebesar 250 unit.
4. Penganalisisan BEP atau titik impas yang telah dihitung adalah 47 unit dengan tingkat leverage operasi sebesar 1%.
5. Batas keamanan nya sebesar 103 unit. Jika penjualan kurang dari 103 unit, maka Rumah Puding "VIE" akan mengalami kerugian.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Adolph, R. (2016). 濟無 *No Title No Title No Title*. 2, 1–23.
- Aplikasi, T. D. A. N., Faisal, A., & Ak, M. (n.d.). *Akuntansi manajemen (teori dan aplikasi)*.
- Fauzi, A., Setyo, A. D., Zaen, M. F., Randyka, R., Peres, R., Loi, J., Juliano, V., Napa, J., & Rizki, Y. (2024). *Manajerial Dalam Membuat Keputusan Bisnis*. 2(2), 1506–1523.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., Brewer, P. C., & McGowan, A. (2010). *Managerial Accounting*. In *Issues in Accounting Education* (Vol. 25, Issue 4). <https://doi.org/10.2308/iace.2010.25.4.792>
- Hariyani, D. S. (2018). *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. In *Aditya Media Publishing*. http://pics.unipma.ac.id/content/pengumuman/03102_04_03_2019_01_17_07Buku Akuntansi Manajemen.pdf
- Indrajaya, G., Herlina, & Rini Setiadi. (2011). Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi Nomor 06 Tahun ke-2 September-Desember 2011. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 6, 1–23.
- Interferometric, D., Aperture, S., & Scatterers, P. (2014). 徐德伟 1, 杨梦诗 2, 杨文 1,2,* , . 13(2), 125–136.
- Irawati, D., Febriani, S., & Suriyanti, L. H. (2019). Penerapan Volume Cost Profit Terhadap Kegiatan Social Distancing (Pedagang Kaki Lima). *Research In Accounting Journal*, 1(2), 205–214. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/raj%7C>
- 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.
- Modal, A., Pendapatan, D., Napisah, S., Restiawati, D., Nugraha, S. I., & Djuanda, G. (n.d.). *Tahta Media Group*.
- Name, P., Count, W., Count, C., Count, P., Size, F., Date, S., & Date, R. (2024). *ANALISIS COST VOLUME PROFIT DALA M UPAYA MERENCANAKAN LABA USAH A KOPI MACRO COFFEE ROASTERY Ulfah Setia Iswara, Teguh Guna Shinta S etiadevi 6378 Words 18 % Overall Similarity Excluded from Similarity Report*.
- Nurapni, S. (2017). *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan LABA*. 01, 1–23.
- Pratama, I., Prayogi, M. A., Adinata, I., & Muda, I. (2022). Cost-Volume-Profit Relationships and the Concept of Sales Mix in Pharmaceutical Companies. *Journal of Pharmaceutical Negative Results*, 13(8), 2943–2948. <https://doi.org/10.47750/pnr.2022.13.S08.368>
- Radiansyah, A., Ansari, M. I., Levany, Y., Ramadanis, Azhar, I., Fajriah, A. N., Jannah, L., Aisyah, S., Candra, R., Kampo, K., Putra, Y. E., Rosalina, D., Basir, I., Prakoso, A., Sampe, F., Deswita, S., Rahmi, M., Rizka, Nainggolan, E. P., & Supriyati. (2023). Pengantar Akuntansi. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Rahmawati, A. Y. (2020). *Akuntansi Manajemen* (Issue July).
- Sholihah, N., & Jailani, H. (2023). Analisis Cost-Volume-Profit dalam Menentukan Harga Jual pada Restoran Sushi Syakira Sekarteja. *Pekobis : Jurnal Pendidikan, Ekonomi, Dan Bisnis*, 8(1), 33. <https://doi.org/10.32493/pekobis.v8i1.p33-47.29967>
- Sultoni, D., & Yona Octiani Lestari. (2024). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba: Studi pada UMKM Keripik Q-Jho, Poncokusumo Malang. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(6), 5095–5112. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i6.2292>
- Supit, M. M., Gamaliel, H., Rondonuwu, S. N., & Ratulangi, U. S. (2022). Analysis Of Application Of Target Costing And Cost-Volume-Profit As Management Tools In Decision Making For Profit Planning During Low Season At Sintesa Peninsula Hotel Manado Analisis Penerapan Target Costing Dan Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Bantu Man. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 3(5), 2685–2695. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>

Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, L. H. (2020). Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu ? *Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal*, 1(2). <http://ejurnal.umri.ac.id/index.php/MRABJ>