

## Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan

Yunda Kusumaningayu<sup>1)</sup>, Rusman Soleman<sup>2)</sup>, Rizky Wahyu Utami Ohorella<sup>3)</sup>

<sup>1-3</sup> Universitas Khairu

Korespondensi penulis: [ykusumaningayu@email.com](mailto:ykusumaningayu@email.com)

**Abstract.** *Cost Volume Profit Analysis as a Basis for Expected Profit Planning (Case Study of Privately Owned Business "Ifamoy Home Industri"). Under the guidance of A company needs profit planning to help management determine the level of profit it wants to obtain, with Cost Volume Profit analysis which focuses on various factors that influence changes in profit components at the Ifamoy Home Industry company. This research aims to determine the application of Cost Volume Profit Analysis in the Ifamoy Home Industry. This research uses descriptive research. The data collection technique used is the Observation and Documentation Technique on existing income data at Ifamoy Home Industry. The results of this research show that the Total Calculation Profit is IDR. 828,000,000.00, with a total Contribution Margin of IDR. 1,670,000,000 with a ratio of 0.8%, with a Total Break Even Point of Rp. 512,000,000, with a total margin of safety of Rp. 1,568,000,000, with a ratio of 75%, with profit planning to increase by (20%) in 2023 resulting in a profit of Rp. 2,508,200,000.*

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

**Abstrak.** Yunda Kusumaningayu 02271911140. Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Usaha Milik Pribadi "Ifamoy Home Industri"). Di bawah bimbingan Suatu perusahaan membutuhkan perencanaan laba untuk membantu manajemen dalam penaksiran tingkat laba yang ingin diperoleh, dengan analisis *Cost Volume Profit* yang berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba Pada perusahaan *Ifamoy Home Industri*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan Analisis *Cost Volume Profit* Pada *Ifamoy Home Industri*. Penelitian ini menggunakan penelitian Deskriptif. Teknik Pengumpulan data yang digunakan adalah Teknik Observasi dan Dokumentasi pada Data penghasilan yang ada pada *Ifamoy Home Industri*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Total Perhitungan Laba adalah sebesar Rp. 828.000.000.00, dengan total Margin Kontribusi Rp. 1.670.000.000 dengan ratio 0.8%, dengan Total *Break Even Point* Rp. 512.000.000, Dengan Total Margin Of Safety Rp. 1.568.000.000, dengan rasio sebesar 75%, dengan perencanaan laba meningkat sebesar (20%) pada tahun 2023 menghasilkan Laba Sebesar Rp. 2.508.200.000.

**Kata kunci:** Kontribusi Margin, Titik Impas, Margin Keamanan, Perencanaan laba

### LATAR BELAKANG

Perencanaan laba merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan karna besar kecilnya laba menjadi tolak ukur dan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Perencanaan laba berisi Langkah-langkah yang akan diambil perusahaan untuk mencapai target yang laba yang diharapkan. Untuk mencapai laba yang diharapkan oleh manajemen, harus dilakukan perencanaan laba yang optimal, salah satunya dengan membuat analisis target laba. Analisis target laba menggambarkan tingkat penjualan yang seharusnya dianggarkan perusahaan untuk mencapai sejumlah laba tertentu.

Suatu perusahaan membutuhkan perencanaan laba untuk membantu manajemen dalam penaksiran tingkat laba yang ingin diperoleh, dengan analisis *Cost Volume Profit* yang berfokus pada berbagai factor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba (Ulfah Setia Iswara 2017).

Setiap usaha pada dasarnya memiliki tujuan dan sasaran yang ingin dicapai, yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin demi keberlangsungan hidup usaha itu sendiri. Namun seiring berjalannya waktu, tentu persaingan dunia usaha akan semakin ketat pula, yang mana hal tersebut menuntut manajemen usaha untuk melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan yang ketat agar dapat tetap bertahan menghadapi persaingan yang ada.

Selain itu, dengan melakukan dan pengambilan keputusan secara tepat, juga dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan diperoleh usaha tersebut, sehingga laba yang didapatkan akan lebih optimal. Laba adalah nilai lebih antara jumlah pendapatan dikurangi dengan jumlah biaya. Pihak manajemen harus memperhatikan jumlah pendapatan dikurangi dengan jumlah biaya. Pihak manajemen harus memperhatikan jumlah pendapatan yang diperoleh dan jumlah biaya yang di keluarkan sebelum mengambil keputusan agar usaha tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, perencanaan laba merupakan salah satu factor yang sangat penting bagi perusahaan karena dengan perencanaan ini manajer dapat menentukan aktivitas perusahaan dalam mencapai target laba yang sudah di tentukan. Dalam melakukan perencanaan laba terdapat beberapa metode yang dapat digunakan salah satunya adalah analisis biaya volume laba atau *cost volume profit analysis*.

Saat ini, berbagai macam usaha baru telah bermunculan sejalan dengan kebijakan pemerintah untuk merevitalisasi perusahaan Indonesia melalui usaha kecil dan menengah. Dengan pesatnya perkembangan dunia usaha akhir-akhir ini, persaingan antar usaha juga semakin meningkat. Agar usaha mampu bersaing, maka usaha tersebut tentu harus memiliki perencanaan penjualan dan biaya yang baik, yang dapat digunakan untuk mencapai kinerja yang optimal. Untuk mencapai kinerja yang optimal, pemilik dari usaha tersebut harus melakukan perencanaan laba yang berkaitan dengan komponen-komponen yang mempengaruhi hasil, seperti biaya, volume penjualan dan produksi.

Berdasarkan undang-undang nomor 7 tahun 2021 tentang kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Mengatakan bahwa UMKM adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum Koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip Koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. Usaha Mikro adalah usaha prouktif milik orang

perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam peraturan pemerintah ini.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana diatur dalam peraturan pemerintah ini.

Semakin tinggi persaingan dalam dunia bisnis maka semakin tinggi pula tingkat kesulitan yang akan dihadapi oleh para pelaku usaha. Manajemen yang baik sangat diharapkan untuk mengambil keputusan serta strategi yang dapat memandu pencapaian tujuan usaha. Manajer harus mampu membuat keputusan dengan mempertimbangkan pertimbangan keuangan dan non-ekonomi yang perlu didukung dengan panduan mencakup semua tahapan dan Tindakan yang perlu untuk mencapai tujuan perusahaan.

## **KAJIAN TEORITIS**

Akuntansi manajemen adalah proses mengidentifikasi, menyiapkan, menafsirkan, dan menganalisis semua informasi yang dibutuhkan pihak manajemen usaha untuk mencapai hasil akhir yang diinginkan Charles T. Hongren (2018). Akuntansi manajemen adalah sistem yang bertujuan untuk memberikan informasi laporan keuangan untuk keperluan pihak internal perusahaan yang berguna untuk mengambil keputusan dimasa depan berdasarkan data dari laporan keuangan Dr. Garaika dan Winda Feriyan (2020).

Berbagai periset menyatakan bahwa *IFRS Board* menyisipkan teori akuntansi baru dalam standarnya diperkirakan juga berlaku pada standar akuntansi manajemen. Berbagai teori akuntansi manajemen berstandar global akuntansi manajemen disusun ICPA (*International Certified Professional Accountant*) yang dibentuk AICPA dan CIMA (*Chartered Institute of Management Accountants*) dinobatkan sebagai jantung ilmu pengambilan keputusan karena secara sistematis mampu memberi informasi untuk keperluan pelestarian bisnis, dengan dasar pikiran berupa empat prinsip utama yang digunakan dalam berakuntansi manajemen.

Akuntansi manajemen merupakan sebuah sarana manajemen. Manajemen menggunakan sumber informasi selain akuntansi manajemen, dalam proses pengambilan keputusan. output akuntansi manajemen tidak akan digunakan oleh manajemen apabila kalah tepat waktu dan kalah andal disbanding informasi di luar akuntansi manajemen. Karena itu akuntansi manajemen harus lebih andal (*Reliabel*) terpercaya (*trustworthy*) dapat diaudit (*auditable*) lengkap (*comprehensive*) tepat guna, dan tepat waktu disbanding sumber informasi diluar akuntansi manajemen dan sistem akuntansi manajemen dalam sebuah usaha akan di bubarkan apabila terdapat substitusi lebih andal dan murah.

Menurut Khaddafi (2018) akuntansi manajemen adalah merupakan bidang akuntansi tujuan utamanya adalah menyajikan laporan-laporan suatu usaha atau organisasi tertentu untuk kepentingan pihak internal dalam rangka melaksanakan proses manajemen, diantaranya melakukan perencanaan, pembuatan keputusan, pengorganisasian serta pengendalian. Akuntansi manajemen sebagai suatu bidang yang mampu menetapkan Teknik dan konsep-konsep yang tepat dalam pengelolaan data ekonomi, historical dan yang proyeksikan dari suatu usaha untuk membantu memanajemen dalam Menyusun rencana untuk tujuan ekonomi yang rasional, akuntansi manajemen membuat keputusan-keputusan rasional dengan pandangan kearah pencapaian tujuan.

Menurut Astuty (2016) menyatakan bahwa akuntansi manajemen adalah suatu bidang akuntansi yang tujuan utamanya adalah menyajikan laporan-laporan suatu usaha atau organisasi tertentu untuk kepentingan pihak internal dalam rangka melaksanakan proses manajemen yang meliputi perencanaan, pembuatan keputusan, pengorganisasian serta pengendalian.

Menurut Kholmi (2019) menyatakan bahwa akuntansi manajemen merupakan bidang akuntansi yang berhubungan dengan penyediaan informasi manajemen untuk mengelola suatu usaha.

Menurut Pinontoan (2020) akuntansi manajemen adalah bidang akuntansi yang berfungsi pada penyediaan, termaksud pengembangan dan penafsiran informasi akuntansi bagi para manajer untuk digunakan sebagai bahan perencanaan, pengendalian operasi, dan pengambilan keputusan.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai fokus penelitian yaitu perencanaan laba,

dengan cara mengumpulkan data primer dan data sekunder dari *Ifamoy Home Industri* dan kemudian menganalisis dengan menggunakan alat bantu analisis yaitu *Cost volume profit*.

Melakukan analisis data yang meliputi; Analisis *Contribution margin*, analisis *break even point*, dan analisis *margin of safety*.

a. Menghitung *Contribution Margin* (Margin Kontribusi)

Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *Contribution Margin* sebagai berikut (Carter 2009) Untuk menghitung *Contribution Margin* menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Dan

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

b. Menghitung *Break Even Point* (BEP)

Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *Break Even Point* adalah sebagai berikut (Martono dan Harjito, 2004):

$$\text{BEP (Dalam Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

c. Menghitung *Margin Of Safety* (Margin Pengaman)

Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *Margin Of Safety* sebagai berikut (Garrison, et al., 2010).

$$\text{Margin Of Safety Ratio} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

d. Menghitung *Cost Volume Profite* (Perencanaan Laba)

Menganalisis hubungan antara analisis CVP (*Cost Volume Profite*) dengan perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan. Formula yang dapat digunakan adalah sebagai berikut;

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

*Ifamoy Home Indusri* didirikan pada tanggal 24 Oktober 2007 oleh Irmawati A. Husen, S.E., M.Si. Usaha ini didirikan karna melihat potensi wilayah Maluku Utara yang kaya akan komoditi buah kenari yang memiliki banyak sekali manfaatnya namun belum dikelola secara

maksimal, sehingga mendorong kami untuk mengelola buah kenari menjadi berbagai produk-produk yang beraneka ragam dan sesuai dengan segala usia. Kurang lebih 20 item produk turunan dari buah kenari ini telah di olah.

*Ifamoy* berasal dari Bahasa daerah pulau Makian yang berawal dari arti kata Ifa dan Moy. Ifa berarti buah Kenari dan Moy artinya Pulau Makian. Salah satu Pulau penghasil buah kenari terbanyak di wilayah Hamahera Selatan Provinsi Maluku Utara. Kami membuat dari membuat selai kenari, produk inilah yang menjadi cikal bakal *Ifamoy* hingga saat ini kemudian melanjutkan dengan berbagai macam produk kenari, yakni stik kenari dan Bubur kenari serta masih banyak lagi.

**Tabel 1.1 Tabel Data Penjualan 5 Tahun Terakhir**

Tahun	Data Penjualan Selama 5 Tahun Terakhir	Data Biaya Yang Dikeluarkan Selama 5 Tahun Terakhir	Biaya Variabel / Biaya Tetap	Laba Bersih
2018	Rp. 270.000.000	Rp. 162.000.000	Rp. 54.000.000	Rp. 108.000.000
2019	Rp. 300.000.000	Rp. 180.000.000	Rp. 60.000.000	Rp. 120.000.000
2020	Rp. 250.000.000	Rp. 150.000.000	Rp. 50.000.000	Rp. 100.000.000
2021	Rp. 410.000.000	Rp. 246.000.000	Rp. 76.000.000	Rp. 164.000.000
2022	Rp. 850.000.000	Rp. 510.000.000	Rp. 170.000.000	Rp. 340.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>Rp. 2.080.000.000</b>	<b>Rp. 1. 248.000.000</b>	<b>Rp. 410.000.000</b>	<b>Rp. 832.000.000</b>

Sumber: *Ifamoy Home Industri*.

**a) Perhitungan Laba**

Pendapatan dan biaya-biaya pada “*Ifamoy Home Industri*” Cenderung Stabil setiap tahunnya. Perhitungan laba setiap Tahun dapat dihitung dengan mengurangkan total penghasilan selama satu tahun dengan biaya operasional selama satu tahun.

a. Laba bersih tahun 2018 = Total Penjualan Biaya - Biaya Operasional

= Rp. 270.000.000 -Rp. 162.000.000

=Rp. 108.000.000.

b. Laba bersih tahun 2019 = Total Penjualan Biaya – Biaya Operasional

=Rp. 300.000.000 – Rp. 180.000.000

= Rp. 120.000.000

c. Laba Bersih Tahun 2020 = Total penjualan biaya – biaya operasional

=Rp. 250.000.000 – Rp. 150.000.000

$$= \text{Rp. } 100.000.000$$

$$\text{d. Laba bersih Tahun 2021} = \text{Total penjualan biaya} - \text{Biaya Operasional} \\ = \text{Rp. } 410.000.000 - \text{Rp. } 246.000.000$$

$$= \text{Rp. } 164.000.000$$

$$\text{e. Laba bersih Tahun 2022} = \text{Total penjualan biaya} - \text{Biaya operasional}$$

$$= \text{Rp. } 850.000.000 - \text{Rp. } 510.000.000$$

$$= \text{Rp. } 340.000.000$$

### **b.) Analisis *Contribution Margin* (Margin Kontribusi)**

Analisis margin kontribusi menunjukkan kemampuan produksi dalam memberikan kontribusi menghasilkan laba. Perhitungan *Margin Cotribution* sebagai berikut:

$$\text{Contribution Margin (2018)} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$= 270.000.000 - 54.000.000$$

$$= 216.000.000$$

$$\text{Contribution Margin (2019)} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$= 300.000.000 - 60.000.000$$

$$= 240.000.000$$

$$\text{Contribution Margin (2020)} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$= 250.000.000 - 50.000.000$$

$$= 200.000.000$$

$$\text{Contribution Margin (2021)} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$= 410.000.000 - 76.000.000$$

$$= 334.000.000$$

$$\text{Contribution Margin (2022)} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$= 850.000.000 - 170.000.000$$

$$= 680.000.000$$

### **c.) Analisis *Break Even Point* (BEP)**

Salah satu tahapan dalam analisis *Cost Volume Profite* adalah dengan menghitung *Break Even Point* (BEP) atau titik impas. *Break Even Point* (BEP) menunjukkan titik batas minimal kuantitas yang diproduksi yang menyebabkan perusahaan dalam kondisi tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Perhitungan titik impas adalah sebagai berikut.

$$\text{BEP 2018 (Dalam Rupiah)} = \text{Biaya Tetap: } CM \text{ Ratio}$$

$$= 54.000.000: 0.8$$

$$= \text{Rp. } 67.000.000$$

BEP 2019 (Dalam Rupiah) = Biaya Tetap: *CM Ratio*

$$= 60.000.000: 0.8$$

$$= \text{Rp. } 75.000.000$$

BEP 2020 (Dalam Rupiah) = Biaya Tetap: *CM Ratio*

$$= 50.000.000: 0.8$$

$$= \text{Rp. } 62.500.000$$

BEP 2021 (Dalam Rupiah) = Biaya Tetap: *CM Ratio*

$$= 76.000.000: 0.8$$

$$= \text{Rp. } 95.000.000$$

BEP 2022 (Dalam Rupiah) = Biaya Tetap: *CM Ratio*

$$= 170.000.000: 0.8$$

$$= \text{Rp. } 212.500.000$$

#### **d.) Analisis Perencanaan Laba**

Analisis perencanaan laba digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui besarnya volume laba yang diinginkan. Perhitungan perencanaan laba adalah sebagai berikut:

Laba yang diharapkan tahun 2018 (20%)

$$= \text{Rp. } 108.000.000 + (20\% \times \text{Rp. } 108.000.000)$$

$$= \text{Rp. } 129.600.000$$

Laba yang diharapkan tahun 2019 (20%)

$$= \text{Rp. } 120.000.000 + (20\% \times \text{Rp. } 120.000.000)$$

$$= \text{Rp. } 144.000.000$$

Laba yang diharapkan tahun 2020 (20%)

$$= \text{Rp. } 100.000.000 + (20\% \times \text{Rp. } 100.000.000)$$

$$= \text{Rp. } 120.000.000$$

Laba yang diharapkan tahun 2021 (20%)

$$= \text{Rp. } 164.000.000 + (20\% \times \text{Rp. } 164.000.000)$$

$$= \text{Rp. } 196.800.000$$

Laba yang diharapkan tahun 2022 (20%)

$$= \text{Rp. } 340.000.000 + (20\% \times \text{Rp. } 340.000.000)$$

$$= \text{Rp. } 408.000.000$$

Selanjutnya digunakan juga perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (2018)} &= (\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}) : \text{Ratio CM} \\ &= (\text{Rp. } 54.000.000 + \text{Rp. } 129.600.000) : 75\% \\ &= \text{Rp. } 244.800.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (2019)} &= (\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}) : \text{Ratio CM} \\ &= (\text{Rp. } 60.000.000 + \text{Rp. } 144.000.000) : 75\% \\ &= \text{Rp. } 272.000.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (2020)} &= (\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}) : \text{Ratio CM} \\ &= (\text{Rp. } 50.000.000 + \text{Rp. } 120.000.000) : 75\% \\ &= \text{Rp. } 226.000.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (2021)} &= (\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}) : \text{Ratio CM} \\ &= (\text{Rp. } 76.000.000 + \text{Rp. } 196.800.000) : 75\% \\ &= \text{Rp. } 363.700.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (2022)} &= (\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}) : \text{Ratio CM} \\ &= (\text{Rp. } 170.000.000 + \text{Rp. } 408.000.000) : 75\% \\ &= \text{Rp. } 770.000.000 \end{aligned}$$

Melalui proses tersebut, karyawan diberikan pelatihan dan pengembangan yang relevan dengan kinerja pekerjaannya, sehingga diharapkan dapat menjalankan tanggung jawab pekerjaannya dengan sebaik - baiknya. (Abdul Aziz Sholeh et.al. 2024 :82)

Kondisi kerja yang baik adalah ketika manusia dapat melaksanakan pekerjaan secara optimal sehat, aman dan nyaman (Pandu Widodo, Hesti et al 2024:73)

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan data diatas, diketahui bahwa perusahaan telah menetapkan besarnya perencanaan laba untuk periode 2018-2022 adalah sebesar 20% sama dengan tahun-tahun sebelumnya. Perusahaan merencanakan memperoleh kenaikan laba menjadi pada tahun 2018 sebesar Rp. 129.600.000, 2019 sebesar Rp. 144.000.000, tahun 2020 sebesar Rp. 120.000.000, tahun 2021 sebesar Rp. 196.800.000, tahun 2022 sebesar Rp. 408.000.000 dengan memperoleh pendapatan penjualan menjadi sebesar Rp. 244.800.000 ditahun 2018, Rp. 272.000.000 ditahun 2019. Rp. 226.000.000 di tahun 2020, Rp. 363.700.000 di tahun 2021 dan Rp. 770.000.000 di tahun 2022.

Saran pada penelitian ini adalah:

Pada *Ifamoy Home Industri* sebaiknya melakukan identifikasi terhadap aspek-aspek yang ada dalam kegiatannya, salah satunya adalah identifikasi Komponen-komponen biaya.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada kedua orang tua saya Bapak Muhammad Toduho dan Ibu saya tercinta Sulistiyoningsih serta Kedua Adik saya Tersayang Abhie Yastha Toduho dan Winda Kusuma Wardani dan yang Paling Utama yang Terkasih Kepada, Tasqinnur Mansur, S.H., M.H, yang selalu mendukung saya untuk dapat menyelesaikan skripsi ini,

## DAFTAR REFERENSI

- Akuntansi, P. S., & Tanjungpinang, S. P. (2020). *Penerapan Cost – Volume – Profit ( Cvp ) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv . Usaha Bersama Tanjungpinang Application Of Cost - Volume - Profit ( Cvp ) As The Basic Of Profit Planning In Cv . Usaha Bersama Tanjungpinang Meidi Yanto Pendahuluan Perenca.* 9(2), 369–386.
- Amaniyah, E., & Hotimah, H. (2020). Analisis Cost Volume Profit Pada Hotel Panglima Sampang. *Eco-Entrepreneurship*, 6(2), 68–81.
- Astuti, D., Fauzi, A., Hafidzi, M. K., Ramadhani, N., & Rahmah, N. (2022). *Klasifikasi Biaya Berdasarkan Produksi Dan Perannya Terhadap Goal Perusahaan ( Literature Review Akuntansi Manajemen ).* 2(3), 290–302.
- Aziz Sholeh, Abdul et. Al. 2024. Kompensasi Terhadap Motivasi Kerja Karyawan pada PT. Insolent Raya di Surabaya, *Journal Of Management and Creative Business* Vol. 2 No. 1 Januari 2024, Halaman : 82 - 96
- Dan, S. A., & Lansekap, U. P. (2011). *Aplikasi Analisis.* 2(1), 1–10.
- Desy. (2017). Cost Volume Profit (CVP) untuk Perencanaan Laba pada PT Mayora Indah, Tbk. dan Entitas Anak. *FinAcc*, 1(12), 2066–2077.
- Fatah, A. Al, & Syarif, A. (2023). *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 ).* 11(1), 25–33.
- Akuntansi, P. S., & Tanjungpinang, S. P. (2020). *Penerapan Cost – Volume – Profit ( Cvp ) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv . Usaha Bersama Tanjungpinang Application Of Cost - Volume - Profit ( Cvp ) As The Basic Of Profit Planning In Cv . Usaha Bersama Tanjungpinang Meidi Yanto Pendahuluan Perenca.* 9(2), 369–386.
- Amaniyah, E., & Hotimah, H. (2020). Analisis Cost Volume Profit Pada Hotel Panglima Sampang. *Eco-Entrepreneurship*, 6(2), 68–81.
- Astuti, D., Fauzi, A., Hafidzi, M. K., Ramadhani, N., & Rahmah, N. (2022). *Klasifikasi Biaya Berdasarkan Produksi Dan Perannya Terhadap Goal Perusahaan ( Literature Review Akuntansi Manajemen ).* 2(3), 290–302.

- Dan, S. A., & Lansekap, U. P. (2011). *Aplikasi Analisis*. 2(1), 1–10.
- Desy. (2017). Cost Volume Profit (CVP) untuk Perencanaan Laba pada PT Mayora Indah, Tbk. dan Entitas Anak. *FinAcc*, 1(12), 2066–2077.
- Fatah, A. Al, & Syarif, A. (2023). *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 )*. 11(1), 25–33.
- Hasanah, F. (2019). Pengaruh Tingkat Religiusitas, Pengetahuan, Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Preferensi Menabung Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palembang Pada Bank Syariah. *BALANCE Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 4(1), 485. <https://doi.org/10.32502/jab.v4i1.1815>
- Hassanah, A., & Daud, R. M. (2019). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 190–214. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12232>
- 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), 113127. <https://doi.org/10.35508/jom.v16i1.7239>
- Jimek, J., & No, V. (2022). *Analisis penerapan metode full costing pada ud ratna jaya probolinggo*. 2(1), 1–10.
- Khaeruddin (2017) Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* Untuk perencanaan laba pada CV. Citra Sari Di Makassar
- 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.
- Monoarfa, V. (2022). Analisis Biaya - Volume - Laba Sebagai Dasar Target Laba Yang Ingin Dicapai. *Mopolayio : Jurnal Pengabdian Ekonomi*, 1(2), 124–136. <https://doi.org/10.37479/mopolayio.v1i2.26>
- Of, I., Marketing, D., Through, S., Social, T., On, M., Products, L. S., Rahmawati, S., Handayani, W., & Media, S. (2023). *Penerapan Strategi Pemasaran Digital Melalui Media Sosial Tiktok Pada Produk Sepatu Kulit Proville*. 3(2), 128–134.
- Pandu Widodo, Hesti et. al. 2024. Dampak Pelatihan, Motivasi dan Lingkungan Kerja pada Kinerja Karyawan PT. KAI (Persero) di Stasiun Surabaya Pasar Turi, Page 66 - 81
- Rahmi, F., Sayekti, C. D. D., Dahar, R., & Yanti, N. S. P. (2023). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Pempek Palembang MWR. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis DharmaAndalas*, 25(1), 64–73. <https://doi.org/10.47233/jebd.v25i1.736>
- Rizki Ramadhan. (2022). Perhitungan Job Order Costing Pada Workshop Pt. Get Karya Mandiri. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 9(2).
- Safitri, F. D., Yiarti, N. C., & Fitriya, E. (2023). *Analisis Cost-Volume-Profit sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada CV . Obor Inti Boga Jember*. 2(4), 1509–1520.
- Sakti, V. J. (2013). Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UD Rejo Mulyo Surabaya).

*AkuntansiUnesa*,414.<https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-akuntansi/article/download/2306/1422>

- 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.
- Sholekhah, I. A., Santoso, S., & Hamidi, N. (2018). Analisis Biaya pendidikan Dengan Metode Cost Volume Profit (CVP) Pada SMK Swasta X di Surakarta. *Jurnal Tata Artta*, 4(2), 1–9.
- Simon, A., Septiana, T., & Suci, R. G. (2020). Analysis of cost volume profit as a basic of expected company profit (Studi Kasus Sultan ' S Barbershop). *Research In Accounting Journal*, 1(1), 123–131.
- Ulfah Setia Iswara (2017). Analisis *Cost Volume Profite* sebagai dasar perencanaan laba yang diharapka. (Studi kasus pada perusahaan kopi di kabupaten Jember).*Jurnal RAK (Riset Akuntansi Keuangan)* Vol 2 No 3. <http://jurnal.untidar.ac.id/index.php/RAK>
- Wibowo, S. B. (2012). Analisis Estimasi Cost-Volume-Profit (Cvp) Dalam Hubungannya Dengan Perencanaan Laba Pada Hotel Tlogo Mas Sarangan. *Assets: Jurnal Akuntansi Dan Pendidikan*, 1(1), 13. <https://doi.org/10.25273/jap.v1i1.517>
- Widayati, C. (2019). Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Segah Di Tanjung Redeb Kabupaten Berau. *Jurnal Ekonomi & Manajemen Indonesia*, 19(2). <https://doi.org/10.53640/jemi.v19i2.700>
- Winarko, S. P., & Astuti, P. (2018). Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Multi Produk). *Jurnal Nusantara AplikasiManajemenBisnis*,3(2),9.<https://doi.org/10.29407/nusamba.v3i2.12143>