

IMPLEMENTASI COST VOLUME PROFIT (CVP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA

Oleh

Dara Fitriawati¹, Yohan Bakhtiar², Dwi Rahma Fitriani³

Jurusan Akuntansi

^{1,2,3} Politeknik Negeri Malang PSDKU Kediri

darafitriawati@gmail.com¹, yohan.bakhtiar@polinema.ac.id²,

dwirahma@polinema.ac.id³

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk merencanakan laba menggunakan analisis *cost volume profit* dengan memfokuskan pada tiga analisis yaitu *break even point*, *margin of safety*, dan target laba. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif terapan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan *break even point* terhadap minimal penjualan produk dinilai sangat baik serta target laba yang diharapkan oleh perusahaan tercapai. Rasio *margin of safety* di titik aman dan perusahaan tetap memperoleh keuntungan.

Kata Kunci: *Break Even Point, Margin of Safety, Target Laba*

Abstract

This research aims to plan profits using cost volume profit analysis by focusing on three analyzes namely break even point, margin of safety, and profit target. The method used in this research is an applied quantitative approach. The results of this research show that the break even point calculation for minimum product sales is considered very good and the profit target expected by the company is achieved. The margin of safety ratio is at a safe point and the company continues to make a profit.

Keyword: *Break Even Point, Margin of Safety, Profit Target*

1. PENDAHULUAN

Tujuan utama perusahaan dalam hal perekonomian yang semakin berkembang adalah untuk memperoleh laba yang semakin besar sesuai dengan pertumbuhan perusahaan. Perusahaan perlu merencanakan dan menggunakan sumber daya yang ada secara optimal agar tercapainya tujuan tersebut. Perencanaan merupakan proses penetapan tujuan dan pemilihan metode untuk mencapai suatu tujuan (Irmanto & Ridwan, 2021). Peranan manajemen dibutuhkan untuk memutuskan berbagai macam alternatif kebijakan yang akan dilaksanakan dimasa yang akan datang. Perencanaan yang baik dapat menunjang tugas manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan dan menilai kemampuan perusahaan. Perencanaan laba memiliki peranan dalam hal

keberhasilan mengenai masa depan perusahaan guna menjaga kelanjutan usaha dan pencapaian tujuan perusahaan.

Perencanaan laba dinilai baik apabila manajemen perusahaan dapat mempertimbangkan faktor-faktor yang membentuk laba diantaranya volume penjualan, hasil penjualan, biaya produksi serta biaya operasi perusahaan. Perencanaan laba merupakan suatu penentu terhadap tindakan apa yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan (Machfoedz & Mahmudi, 2011).

Manajemen perusahaan harus mampu memahami kondisi dimana pengaruh perubahan pada biaya dan volume

penjualan yang berpengaruh terhadap laba sehingga manajemen dapat mempertimbangkan dalam menentukan anggaran penjualan dan biaya. Analisis *cost volume profit* merupakan salah satu alat bantu yang dapat digunakan manajemen untuk membuat perencanaan laba yang baik.

Yanto (2020) menyatakan bahwa *cost volume profit* merupakan suatu alat bantu perencanaan laba yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume, dan laba dari suatu perusahaan. Analisis *cost volume profit* pada dasarnya merupakan suatu teknik analisis yang dapat membantu manajemen perusahaan untuk mengetahui berbagai faktor yang dapat mempengaruhi perubahan laba dengan fokus kepada beberapa hal yaitu volume penjualan, biaya variabel, biaya tetap, dan bauran penjualan produk. Analisis *cost volume profit* dapat membantu manajemen perusahaan untuk melihat bagaimana keputusan operasi yang ditetapkan mempengaruhi laba bersih yang diperoleh. Model ini sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan manajemen dalam menentukan unit yang harus dijual untuk mencapai laba yang diinginkan. Manajemen dapat mempertimbangkan dampak dari keputusan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap tingkat laba terlebih dahulu sebelum membuat perkiraan untuk rencana laba di periode yang akan datang.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian terdahulu yang membahas perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost volume profit*, namun dengan objek serta tahun yang berbeda. Penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Koraag & Ilat (2016). Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui penerapan konsep *cost volume profit* untuk perencanaan laba pada Pabrik Tahu "Ibu Siti". Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Penelitian lain yang terkait dengan penelitian ini pernah dilakukan oleh Hikmatullah, dkk. (2023). Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui analisis *cost volume profit* pada usaha ayam broiler Ibu Ramlah. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus.

Setiap pelaku usaha tentu saja tidak ingin mengalami kerugian. Semua perusahaan baik

yang berskala besar maupun kecil harus dapat menerapkan analisis yang tepat berkaitan dengan perencanaan laba, tak terkecuali CV GTT Kediri. CV GTT Kediri harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan agar tidak mengalami kerugian, minimal mampu menutupi seluruh biaya produksi terutama biaya tetap. Namun, belum cukup jika pendapatan yang diperoleh hanya bisa menutupi biaya tetapnya saja karena telah menjadi tujuan suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang dijalaninya. CV GTT Kediri yang bergerak dalam bidang industri tahu belum menggunakan analisis *cost volume profit* sebagai alat bantu perencanaan laba. Penerapan *cost volume profit* dapat membantu memberikan saran maupun solusi untuk meningkatkan penjualan dan mencapai laba yang diinginkan. Perusahaan hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu perencanaan laba. Kenyataan ini menjadi hal yang penting untuk dilakukan suatu perencanaan sehingga pengelolaan usaha yang dilakukan dapat secara maksimal dan potensi peningkatan laba dapat dimaksimalkan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perencanaan Laba

Dalam perencanaan laba terkandung beberapa langkah yang harus ditempuh perusahaan dalam mencapai target laba. Perencanaan laba dapat berupa alat pengukuran dan evaluasi atas realisasi perusahaan dari perencanaan yang diinginkan. Apabila pada kenyataannya perusahaan tidak mampu mencapai realisasi yang direncanakan, maka perusahaan memerlukan suatu tindakan untuk menyelesaikannya.

Menurut Chalil (2018) faktor yang harus diperhatikan manajemen dalam perencanaan laba antara lain, (1) Keuntungan atau kerugian yang diderita dari volume penjualan tertentu. (2) Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup semua biaya yang digunakan

dengan tujuan untuk memperoleh laba yang memadai. (3) Balik modal (titik impas).

2.2 Analisis Cost Volume Profit

Analisis *cost volume profit* yaitu suatu analisa yang menggambarkan hubungan antara variabel biaya, volume (produksi atau penjualan) dan laba atau rugi serta seberapa besar perubahan variabel biaya, volume, dan harga jual yang berdampak terhadap laba perusahaan (Setiawan, 2020). Analisis *cost volume profit* penting bagi perusahaan untuk mengidentifikasi kondisi ekonomi dan bisnis, suatu divisi atau departemen dalam mengatasi masalah. Oleh karena itu, analisis *cost volume profit* merupakan suatu alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan.

Lebih lanjut menurut Setiawan (2020), terdapat beberapa asumsi dasar dalam analisis *cost volume profit*, (1) Biaya diklasifikasikan berdasarkan perilaku biaya yaitu *fixed cost* dan *variable cost*. (2) *Fixed cost* secara total adalah tetap sampai titik kegiatan atau kepastian tertentu. (3) *Variable cost* akan berubah secara proporsional dengan perubahan volume atau tingkat kegiatan (penjualan atau produksi). (4) Harga jual per unit adalah tetap. (5) Perusahaan hanya menjual atau memproduksi 1 jenis produk saja, dan jika terdapat lebih dari 1 jenis produk maka bauran penjualan (*sales mix*) adalah tetap. (6) Kapasitas yang dimiliki perusahaan tidak berubah, dan (7) Tingkat efisiensi dan produktivitas perusahaan tidak berubah.

Break Even Point (BEP)

Titik impas (*Break Even Point* - BEP) adalah tingkat penjualan atau produksi dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan kerugian (Setiawan, 2020). Artinya, jika seluruh pendapatan perusahaan yang diperoleh dijumlahkan maka jumlah tersebut sama besarnya dengan seluruh biaya yang dikeluarkan. BEP tercapai saat biaya tetap (*fixed cost*) sama dengan besarnya *contribution margin*. Oleh sebab itu, pihak perusahaan harus berusaha meningkatkan laba untuk memperoleh laba yang maksimum dengan melihat volume penjualannya.

Sebelum menghitung titik impas (*Break Even Point*), harus diketahui dahulu margin kontribusi dan rasio margin kontribusi dengan rumus sebagai berikut.

$$\text{Margin kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

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

Sedangkan rumus yang digunakan untuk menghitung titik impas (*Break Even Point*) menurut Samryn (2012) sebagai berikut.

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio Margin kontribusi}}$$

Margin Keamanan (*Margin of Safety - MoS*)

Margin of safety merupakan kelebihan penjualan yang dianggarkan atau realisasi di atas titik impas (Samryn, 2012). *Margin of safety* digunakan untuk menghitung jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian terjadi. Semakin tinggi nilai margin keamanan, maka semakin rendah risiko perusahaan mengalami kerugian. Untuk mengetahui seberapa besar margin kontribusi dan rasio margin kontribusi dapat dihitung dengan rumus berikut.

$$\text{Margin of Safety} = \text{Total penjualan} - \text{Titik impas}$$

$$\text{Margin of Safety (\%)} = \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Total penjualan}} \times 100\%$$

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini membahas mengenai perencanaan laba dengan menganalisis tingkat penjualan untuk memperoleh laba yang diinginkan dengan menggunakan *cost volume profit* sehingga objek penelitian adalah biaya - biaya yang telah digunakan oleh CV GTT Kediri.

Menurut Sugiyono (2017), data merupakan keterangan-keterangan tentang suatu hal. Data berupa sesuatu yang diketahui atau dianggap suatu fakta yang digambarkan melalui angka, simbol, kode, dan lain-lain. Dalam penelitian ini, data

yang dibutuhkan adalah sebagai berikut, (1) Data harga jual produk; (2) Data penjualan; (3) Data biaya tetap; (4) Data biaya variabel; (5) Data biaya lainnya. Data yang diambil adalah data dari tahun 2020 - 2022 meliputi data biaya dan data penjualan tahu goreng mika.

Teknik analisis data yang digunakan penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif yaitu metode yang digunakan untuk menganalisis dan menggambarkan suatu data hasil penelitian sehingga dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab permasalahan yang ada. Berdasarkan tujuannya, metode penelitian dapat diklasifikasikan menjadi penelitian dasar (*basic research*), penelitian terapan (*applied research*), dan penelitian pengembangan (*research and development*) (Sugiyono, 2017). Dari penjelasan tersebut, maka peneliti mengklasifikasikan penelitian ini kedalam pendekatan kuantitatif terapan.

4. PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Klasifikasi data merupakan pengelompokan data, dalam hal ini peneliti bermaksud mengelompokkan data menjadi dua kelompok yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Pengelompokan data dilakukan bertujuan untuk menspesifikasikan kebutuhan masing-masing biaya sekaligus mengetahui besar pengeluaran biaya untuk tiap jenis biaya.

Biaya bahan baku umumnya diakui sebagai biaya variabel karena besar pengeluaran kedelai tiap periode tidak selalu sama. Gaji diberikan kepada karyawan yang berhubungan dengan proses pembuatan sampai penjualan tahu goreng mika. Berikut merupakan klasifikasi biaya yang telah diolah dan dijabarkan per tahun selama tahun 2020 – 2022.

Berdasarkan klasifikasi tahun 2020 dapat diketahui biaya tetap pada CV GTT Kediri sebesar Rp 31.048.750 dan biaya variabel sebesar Rp 85.942.500 sehingga total seluruh biaya yaitu Rp 116.991.250. Tahun 2021 diketahui biaya tetap pada CV GTT Kediri sebesar Rp 30.821.650 dan biaya variabel sebesar Rp 84.831.400 sehingga total seluruh biaya sebesar Rp 115.370.050. Sedangkan tahun 2022 diketahui biaya tetap CV GTT Kediri sebesar Rp 31.183.250 dan biaya variabel sebesar Rp 90.938.100 sehingga total seluruh biaya sebesar Rp 122.121.350.

Rincian hasil penjualan tahu goreng mika CV GTT Kediri selama 3 periode yaitu tahun 2020 – 2022 sebagai berikut, tahun 2020 melakukan penjualan sebanyak 16.922 unit dengan total sebesar Rp 152.298.000, tahun 2021 melakukan penjualan sebanyak 16.731 unit dengan total penjualan sebesar Rp 150.579.000, dan tahun 2022 melakukan penjualan sebanyak 18.059 unit dengan total sebesar Rp 162.531.000.

4.1 Margin Kontribusi

Margin kontribusi merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel (Samryn, 2012). Istilah margin kontribusi tidak lepas dengan rasio margin kontribusi yang merupakan presentase margin kontribusi dibandingkan dengan jumlah penjualan.

Hasil perhitungan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi CV GTT Kediri pada tahun 2020 – 2022 dapat disajikan sebagai berikut. Tahun 2020 memperoleh margin kontribusi sebesar Rp 66.355.500 dengan rasio margin kontribusi sebesar 44%. Tahun 2021 memperoleh margin kontribusi sebesar Rp 66.030.600 dengan rasio margin kontribusi sebesar 44%. Tahun 2022 memperoleh margin kontribusi sebesar Rp 71.592.900 dengan rasio margin kontribusi sebesar 44%.

4.2 Analisis *Break Even Point* (BEP)

Titik impas (*Break Even Point* - BEP) adalah tingkat penjualan atau produksi dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan kerugian (Setiawan, 2020). Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa perhitungan analisis ini bertujuan untuk meminimalisir kerugian dalam entitas atau unit usaha.

Hasil perhitungan *Break Even Point* tahun 2020 - 2022 dapat disajikan sebagai berikut. Titik impas tahun 2020 dalam unit sejumlah 7.918 unit dengan titik impas dalam rupiah sebesar Rp 71.262.556. Titik impas tahun 2021 dalam unit sejumlah 7.810 unit dengan titik impas dalam rupiah sebesar Rp 70.287.007. Titik impas tahun 2022 dalam unit sejumlah 7.866 unit dengan titik impas dalam rupiah sebesar Rp 70.792.562. Jika dibandingkan dengan penjualan CV GTT Kediri tahun 2020 - 2022

maka tingkat penjualan berada di atas titik impas sehingga perusahaan memperoleh laba.

4.3 Margin of Safety (MoS)

Margin of Safety merupakan kelebihan penjualan yang dianggarkan atau realisasi di atas titik impas (Samryn, 2012). Berdasarkan hasil perhitungan *Margin of Safety* pada CV GTT Kediri tahun 2020 – 2022 dapat diketahui presentase atau rasio margin keamanan perusahaan berkisar antara 53% hingga 56% yaitu pada tahun 2020 margin keamanan sebesar 9.004 dalam unit dan Rp 81.035.444 dalam rupiah, tahun 2021 margin keamanan sebesar 8.921 dalam unit dan Rp 80.291.993 dalam rupiah, tahun 2022 margin keamanan sebesar 10.193 dalam unit dan Rp 91.738.438 dalam rupiah. Jika perusahaan mengalami penurunan penjualan melebihi batas keamanan maka CV GTT Kediri akan mengalami kerugian.

4.4 Analisis Target Laba

Analisis target laba merupakan analisis dimana jumlah laba yang diperhitungkan disesuaikan dengan jumlah laba yang diinginkan, yaitu lebih dari nol. Perhitungan analisis target laba dapat dilakukan dengan dua metode yaitu metode persamaan dan metode margin kontribusi. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode margin kontribusi dalam menghitung analisis target laba di CV GTT Kediri. Berikut ini rumus perhitungan analisis target laba menggunakan metode margin kontribusi.

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Rasio margin kontribusi per unit}}$$

CV GTT Kediri menargetkan laba sebesar 15% dari penjualan. Perhitungan analisis target laba CV GTT Kediri tahun 2020 - 2022 sebagai berikut.

Target Laba Tahun 2020

Laba yang Diharapkan (15%)

$$= \text{Rp } 152.298.000 \times 15\%$$

$$= \text{Rp } 22.844.700$$

$$\text{Target Penjualan (unit)} = \frac{(\text{Rp } 31.048.750 + \text{Rp } 22.844.700)}{3.921}$$

$$= 13.744 \text{ unit}$$

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan (Rp)} &= \frac{(\text{Rp } 31.048.750 + \text{Rp } 22.844.700)}{44\%} \\ &= \text{Rp } 123.695.318 \end{aligned}$$

Target Laba Tahun 2021

Laba yang Diharapkan (15%)

$$= \text{Rp } 150.579.000 \times 15\%$$

$$= \text{Rp } 22.586.850$$

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan (unit)} &= \frac{(\text{Rp } 30.821.650 + \text{Rp } 22.586.850)}{3.947} \\ &= 13.533 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan (Rp)} &= \frac{(\text{Rp } 30.821.650 + \text{Rp } 22.586.850)}{44\%} \\ &= \text{Rp } 121.795.024 \end{aligned}$$

Target Laba Tahun 2022

Laba yang Diharapkan (15%)

$$= \text{Rp } 162.531.000 \times 15\%$$

$$= \text{Rp } 24.379.650$$

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan (unit)} &= \frac{(\text{Rp } 31.183.250 + \text{Rp } 24.379.650)}{3.964} \\ &= 14.016 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan (Rp)} &= \frac{(\text{Rp } 31.183.250 + \text{Rp } 24.379.650)}{44\%} \\ &= \text{Rp } 126.139.515 \end{aligned}$$

Tabel 1 Perhitungan Target Laba Tahun 2020 - 2022

Keterangan	Tahun		
	2020	2021	2022
Unit yang harus terjual	13.744	13.533	14.016
Unit yang terjual	16.922	16.731	18.059
Penjualan yang Dianggarkan	Rp 123.695.318	Rp 121.795.024	Rp 126.139.515
Penjualan Aktual	Rp 152.298.000	Rp 150.579.000	Rp 162.531.000
Laba yang Diharapkan	Rp 22.844.700	Rp 22.586.850	Rp 24.379.650
Laba yang Terealisasi	Rp 35.306.750	Rp 35.208.950	Rp 40.409.650

Tabel 1 diatas menjabarkan analisis target laba penjualan tahu goreng mika CV GTT Kediri selama tahun 2020 - 2022. Adapun rincian penjelasan dari tabel tersebut yaitu penjualan tahun 2020 menghasilkan laba bersih Rp 35.306.750 didapat dari total penjualan tahun 2020 dikurangi dengan total seluruh biaya tahun 2020 sedangkan total laba yang diharapkan sejumlah Rp 22.844.700 diperoleh dari 15%

dari total penjualan tahun 2020, target penjualan dalam unit yaitu 13.744 unit serta target penjualan dalam rupiah sejumlah Rp 123.695.318 dimana jumlah unit yang terjual melebihi unit yang harus terjual dan penjualan aktual melebihi penjualan yang dianggarkan sehingga pada **tahun 2020 perusahaan mencapai target laba**. Tahun 2021 memiliki total laba bersih Rp 35.208.950 sedangkan total laba yang diharapkan sejumlah Rp 22.586.850 dengan target penjualan dalam unit yaitu 13.533 unit serta target penjualan dalam rupiah sejumlah Rp 121.795.024 dimana jumlah unit yang terjual melebihi unit yang harus terjual dan penjualan aktual melebihi penjualan yang dianggarkan sehingga pada **tahun 2021 perusahaan mencapai target laba**. Tahun 2022 memiliki total laba bersih Rp 40.409.650 sedangkan total laba yang diharapkan sejumlah Rp 24.379.650 dengan target penjualan dalam unit yaitu 14.016 unit serta target penjualan dalam rupiah sejumlah Rp 126.139.515 dimana jumlah unit yang terjual melebihi unit yang harus terjual dan penjualan aktual melebihi penjualan yang dianggarkan sehingga pada **tahun 2022 perusahaan mencapai target laba**.

5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) berguna sebagai alat perencanaan laba yang tepat dikarenakan dapat memberikan rancangan mengenai perhitungan margin kontribusi, titik impas, dan margin keamanan perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan agar tidak terjadi kerugian. Disamping itu, analisis *Cost Volume Profit* (CVP) juga membantu perusahaan dalam memahami biaya-biaya antara lain total biaya, harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap. Biaya tersebut berguna untuk membuat perencanaan laba sehingga memudahkan perusahaan dalam mengambil keputusan.

Margin kontribusi dalam kriteria sangat baik dan berada diatas biaya tetap sehingga perusahaan mampu menutup seluruh biaya. *Break Even Point* berada di bawah angka penjualan aktual sehingga perusahaan dalam keadaan laba. Presentase atau rasio dari *Margin of Safety* berada di titik aman sehingga dapat dikatakan perusahaan memperoleh keuntungan

serta target laba yang diharapkan perusahaan tercapai. Perencanaan laba menggunakan metode margin kontribusi, *Break Even Point*, *Margin of Safety*, dan perhitungan target laba membuktikan bahwa CV GTT berhasil mencapai target laba selama tahun 2020 - 2022.

5.2 Saran

CV GTT Kediri diharapkan melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku biaya dan menerapkan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai dasar perencanaan laba karena dengan analisis ini memudahkan manajemen dalam mengetahui informasi penting seputar dasar perencanaan laba, diantaranya dapat mengetahui tingkat *Break Even Point*, banyaknya volume penjualan yang harus dicapai, dan tingkat penurunan penjualan yang diperbolehkan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Beberapa hal tersebut akan membantu manajemen untuk mengambil keputusan dalam menentukan laba yang diinginkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Chalil, D. C. 2018. Titik Impas dan Perencanaan Laba dalam Bisnis. *Jurnal Mitra Manajemen*. Vol. 2, No. 5, hlm. 438-448.
- Hikmatullah, I., Harianto, F., D., Gufron, M., R., & Bastomi, M. 2023. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah. *MAMEN: Jurnal Manajemen*, Vol. 2 No. 2, hlm. 241-249.
- Irmanto, A., & Ridwan, M. 2021. Analisis Tentang Pentingnya Rencana Strategis Organisasi. *International Journal of Indragiri*. Vol. 1, No. 1.
- Koraag, J. V., & Ilat, V. 2016. Analisis *Cost Volume Profit* sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu "Ibu Siti". *Jurnal Berkala Ilmiah Efisien*. Vol. 16, No. 3.

- Machfoedz, M., & Mahmudi. 2011. *Akuntansi Manajemen (Edisi 1)*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Samryn. 2012. *Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Informasi*. Jakarta: Kencana.
- Setiawan, T. 2020. *Mahir Akuntansi: Belajar Cepat Akuntansi Bliaya dan Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Bhuana Ilmu Populer Kelompok Gramedia.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Yanto, M. 2020. Penerapan CVP sebagai Dasar Perencanaan Laba pada CV Usaha Bersama Tanjungpinang. *DIMENSI*, Vol. 9, No. 2.