



SJMB: *Scientific Journal of Management and Business*.
Volume 02 Nomor 01 Tahun 2021 ; p-ISSN: 2776-009X ; online -ISSN: 2807-5897
Available online at <http://e-journal.uniflor.ac.id/index.php/sjmb>

Received: Juni, 2021	Accepted: September, 2021	Published : Oktober, 2021
----------------------	---------------------------	---------------------------

ANALISIS COST VOLUME PROFIT UNTUK MERENCANAKAN LABA PADA UD. GILANG MANDIRI DI KABUPATEN ENDE

Alexarina Payu, Gabriel Tanusi, Santy Permata Sari
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi
E-mail: ayualexa96@gmail.com

Abstrak

The purpose of this study is to determine the cost control planning and planning to increase sales volume so that it affects profit earned. The type of research used in this study is quantitative descriptive research used and the data sources used are data primary and secondary with data collection techniques through interviews and documentation. This research was conducted at UD. Gilang Mandiri in Ende which is located on Wolter Mongonsidi Street No.7 Tetandara Ende. Analysis method used is quantitative descriptive analysis, namely research that aims to describe or explain events or events that occurs at the present time in the form of numbers in the UD. Independent Gilang namely data on costs, sales volume and profit during 2018 – 2019 so that can strengthen in making conclusions. Based on the results of the 2018 contribution margin analysis of Rp 530.900.000 with a contribution margin ratio of 40,14%, contribution margin in 2019 of Rp 242.982.000 with a contribution margin ratio of 22,06%. Break even point in 2018 was Rp 288.988.540,01 and in 2019 amounting to Rp 525.838.621,94. Margin of safety in 2018 was 78,14% with margin of safety 52,23% with a margin of safety in rupiah of Rp 575.052.300. the profit IDR 660.302.307,08 and Rp 2.351.274.787,43 for the 2019 profit target.

Kata kunci: Cost, Profit, Volume, Profit Planning.

Pendahuluan

Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat berperan penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi secara langsung kelancaran maupun keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan sesuai target yang diharapkan. Perencanaan maupun realisasinya manajer dapat memperbesar laba dengan langkah – langkah, yaitu menekan biaya

operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki karena harga yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik bagi para konsumen untuk membeli atau menggunakan barang tersebut.

Analisis *cost volume profit* merupakan alat untuk memperkirakan laba dengan mempertimbangkan hubungan antara biaya dan keuntungan di satu sisi dan volume produksi di sisi lain. Analisis *cost volume profit* merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang menekankan antara biaya, volume penjualan, dan harga. Dengan demikian para manajer dapat mengetahui dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas dan jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas.

Analisis *cost profit* akan menghasilkan nilai contribution margin (marjin kontribusi), break event point (nilai titik impas), dan margin of safety (tingkat batas keamanan). Contribution margin merupakan selisih antara penjualan dan biaya variabel. *Break even point* merupakan kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume impas. Analisis *cost volume profit* tersebut akan memudahkan perusahaan dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai laba yang telah ditentukan tersebut.

UD. Gilang Mandiri merupakan salah satu usaha yang berdiri sejak tahun 2006 yang berlokasi di Jalan. Wolter Mongonsidi No.7 Tetandara – Ende. Usaha ini bergerak di bidang pembuatan furniture (mebel) yang merupakan salah satu mebel yang berada di Kabupaten Ende. Permintaan akan produk mebel di Kabupaten Ende terus meningkat karena mebel merupakan suatu kebutuhan. *Furniture* (mebel) merupakan industri yang mengolah bahan baku atau bahan setengah jadi dari kayu menjadi barang jadi. Usaha produksi dan perdagangan mebel (Gilang Mandiri) merupakan usaha yang memproduksi perlengkapan rumah tangga ataupun ruangan kantor dan lain – lain seperti kursi, meja, lemari, tempat tidur, kusen pintu, kusen jendela, daun jendela dan daun pintu. Proses produksi dimulai dengan pencarian bahan baku, pembelian bahan baku, pembuatan bahan baku, pembuatan, pemasaran, dan pengiriman produk oleh pemilik dengan 3 orang karyawan yang bekerja di perusahaan tersebut.

Berikut ini dapat dilihat data penjualan data penjualan dan biaya yang diterima dari UD. Gilang Mandiri:

Tabel 1.1
Data Penjuala, Biaya, dan Laba UD. Gilang Mandiri
Tahun 2018 – 2019

Keterangan	Tahun	
	2018	2019
Penjualan	Rp 1.322.500.000	Rp 1.101.000.000
Biaya Tetap	Rp 116.000.000	Rp 116.000.000
Biaya Variabel	Rp 791.600.000	Rp 858.018.000
Laba	Rp 414.000.000	Rp 126.982.000

Sumber: UD. Gilang Mandiri, 2019

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa UD. Gilang Mandiri mengalami penurunan volume penjualan pada tahun 2019 sedangkan biaya variabel untuk tahun 2019 mengalami peningkatan. Maka hal tersebut UD. Gilang Mandiri selama ini memperkirakan laba penjualannya tanpa menggunakan analisis *cost volume profit* akan tetapi UD. Gilang Mandiri melihat laba dengan membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada perencanaan laba.

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Lokasi yang digunakan dalam penelitian ini berlokasi di Jalan Wolter Mongonsidi No.7 Tetandara Kabupaten Ende. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *analisis cost volume profit*, yaitu analisis *contribution margin* (marjin kontribusi), analisis *break event point* (analisis titik impas), dan analisis *margin of safety* (batas keamanan). Definisi operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Cost (biaya) merupakan semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi dalam suatu perusahaan. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, yaitu biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan oleh UD. Gilang Mandiri tahun 2018 – 2019.
2. Volume merupakan tingkat aktivitas perusahaan dalam hal produksi ataupun penjualan. Volume yang diteliti, yaitu penjualan produk mebel UD. Gilang Mandiri tahun 2018 – 2019.
3. Profit (laba) dalam penelitian ini merupakan selisih antara pendapatan dengan biaya yang berasal dari transaksi penjualan yang dilakukan oleh UD. Gilang Mandiri tahun 2018 -2019.
4. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangan dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba rugi di dalam perusahaan terutama untuk menentukan tingkat penjualan maupun biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Perencanaan laba dalam penelitian ini adalah perencanaan laba untuk UD. Gilang Mandiri tahun berikutnya.

Pembahasan/Hasil Penelitian

Analisis Contribution Margin

Contribution margin merupakan penghasilan selisih antara penjualan dan biaya variabel. Jika jumlah contribution margin lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya jika contribution margin yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap maka perusahaan akan dalam keadaan loss (rugi) dan dalam keadaan break even point jika contribution margin sama dengan biaya tetap. Untuk mengetahui contribution margin ratio, yaitu:

Contribution margin rasio untuk tahun 2018

$$\begin{aligned}
 \text{Contribution margin} &= \text{penjualan} - \text{biaya} \\
 &= \text{Rp } 1.322.500.000 - \text{Rp } 791.600.000 \\
 &= \text{Rp } 530.900.000 \\
 \text{Contribution margin rasio} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{530.900.000}{1.322.500.000} \times 100\% \\
 &= 40,14\%
 \end{aligned}$$

Contribution margin rasio untuk tahun 2019

$$\begin{aligned}
 \text{Contribution margin} &= \text{penjualan} - \text{biaya} \\
 &= \text{Rp } 1.101.000.000 - 858.018.000 \\
 &= \text{Rp } 242.982.000 \\
 \text{Contribution margin rasio} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{242.982.000}{1.101.000.000} \times 100\% \\
 &= 22,06\%
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan contribution margin untuk tahun 2018 dan 2019 menunjukkan presentase pendapatan yang diperoleh perusahaan dapat menutupi biaya tetap pada UD. Gilang Mandiri atau dengan kata lain perusahaan dalam keadaan laba. Hal tersebut dapat dilihat pada perhitungan diatas menunjukkan bahwa hasil dari selisih penjualan dengan biaya variabel untuk tahun 2018 yaitu Rp.530.900.000 atau 40,14% dapat menutupi biaya tetap tahun 2018 Rp.116.000.000 dan selisih penjualan dengan biaya variabel tahun 2019 yaitu Rp.242.982.000 dapat menutupi biaya tetap tahun 2019 yaitu Rp.116.000.000 sehingga UD. Gilang Mandiri dalam keadaan laba.

Analisis Break Even Point

Analisis *break even point* merupakan analisis yang digunakan untuk melihat suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (pendapatan = biaya). Untuk mengetahui *break even point* menggunakan rumus yaitu : Titik impas (dalam rupiah) = biaya tetap/rasio margin kontribusi.

Break even point untuk tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{116.000.000}{22.06\%} \\ &= 525.838.621,94 \end{aligned}$$

Break even point atau titik impas merupakan suatu keadaan dimana total penjualan sama dengan total biaya atau dengan arti lain perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak mengalami kerugian. Analisis ini digunakan untuk mengetahui besar penjualan yang harus dicapai sehingga dapat menutupi biaya tetap dan biaya variabel. Dari perhitungan yang telah dibahas sebelumnya dapat diketahui bahwa pada tahun 2018 UD. Gilang Mandiri mampu mencapai break even point atau titik impas pada penjualan sebesar Rp. 288.988.540,01 dengan penjualan yang tercapai melebihi titik impas yaitu sebesar Rp.1.322.500.000 dan pada tahun 2019 break even point pada penjualan sebesar Rp.525.838.621,94 dengan penjualan yang tercapai sebenarnya, yaitu sebesar Rp.1.101.000 maka dapat disimpulkan bahwa UD. Gilang Mandiri dapat berhasil menutupi total biaya yang terjadi selama tahun 2018 dan 2019.

Analisis Margin of Safety (Margin Keamanan)

Margin of safety dapat dinyatakan dalam bentuk rupiah atau dalam presentase. Presentase ini dicari dengan membagi margin pengaman penjualan dengan jumlah rupiah penjualan, seperti rumus berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \frac{\text{Penjualan}-\text{BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ \text{Margin of safety dalam rupiah} &= \text{margin of safety} \times \text{penjualan} \end{aligned}$$

Margin of safety untuk tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \frac{\text{Penjualan}-\text{BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{1.322.500.000-288.988.540,01}{1.322.500.000} \times 100\% \\ &= 78,14\% \\ \text{Margin of safety dalam rupiah} &= \text{margin of safety} \times \text{penjualan} \\ &= 78,14\% \times 1.322.500.000 \\ &= 1.033.401.500 \end{aligned}$$

Margin of safety untuk tahun 2019

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Penjualan}-\text{BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{1.101.000.000 - 525.838.621,94}{1.101.000.000} \times 100\%$$

$$= 52,23\%$$

Margin of safety dalam rupiah

$$= \text{margin of safety} \times \text{penjualan}$$

$$= 52,23\% \times 1.101.000.000$$

$$= 575.052.300$$

Margin of safety adalah ukuran keamanan perusahaan yang dapat menggambarkan sampai sejauh mana perusahaan dapat mengalami penurunan penjualan tetapi tidak mengalami kerugian atau perusahaan selalu mencapai titik *break even point*. Analisis ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk merancang solusi yang tepat terhindar dari kerugian. Berdasarkan perhitungan yang telah dibahas sebelumnya, *margin of safety* UD. Gilang Mandiri pada tahun 2018 yaitu 78,14 % atau *margin of safety* dalam rupiah yaitu Rp.1.033.401.500 dan pada tahun 2019 *margin of safety* 52,23% atau *margin of safety* dalam rupiah Rp.575.052.300. Hal ini mengindikasikan bahwa UD. Gilang Mandiri boleh mengalami penurunan volume penjualan hingga sebesar 78,14% pada tahun 2018 dan 52,23% pada tahun 2019.

Analisis Target Laba

Sebelum melakukan berbagai alternatif, maka diperlukan analisis target laba. Hal ini diperlukan untuk mengetahui berapa volume penjualan yang hendak dicapai untuk mencapai laba tertentu. Target laba yang dilakukan oleh UD. Gilang Mandiri terhadap penjualan yaitu 15%. Laba adalah pendapatan penjualan dikurangi dengan semua biaya variabel. Laba menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap. Setelah biaya tetap tertutup maka sisanya adalah laba yang diperoleh perusahaan pada periode yang bersangkutan. Jika laba tidak cukup untuk menutup biaya tetap maka keadaan tersebut rugi pada periode bersangkutan. Jika laba kontribusi yang dihasilkan dari penjualan jumlahnya lebih besar dibandingkan biaya tetap maka perusahaan memperoleh laba bersih. Analisis laba dapat dilihat sebagai berikut :

Analisis laba untuk tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{116.000.000 + 15\%}{40,14\%} \\ &= \frac{116.000.000}{0,4014 - 0,15} \\ &= \frac{116.000.000}{0,2514} \\ &= 660.302.307,08 \end{aligned}$$

Analisis laba untuk tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{116.000.000 + 15\%}{22,06\%} \\ &= \frac{116.000.000}{0,2206 - 0,15} \\ &= \frac{116.000.000}{0,0706} \\ &= 2.351.274.787,53 \end{aligned}$$

Berdasarkan data yang diperoleh dari pimpinan UD. Gilang Mandiri target penjualan yang digunakan untuk meningkatkan keuntungan yaitu 15%. Berdasarkan hasil perhitungan perencanaan laba untuk tahun 2018 sebesar Rp.660.302.307,08 dan Rp 2.351.274.787,53 untuk tahun 2019. Maka

dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba pada UD. Gilang Mandiri baik. Hal tersebut menunjukan bahwa UD. Gilang Mandiri mendapatkan laba karena laba kontribusi yang dihasilkan dari penjualan lebih besar dibandingkan dengan penjualan.

Pembahasan

Berdasarkan data yang diperoleh dari UD. Gilang Mandiri di Kabupaten Ende, dapat diketahui bahwa mebel ini menjadi sumber pendapatan UD. Gilang Mandiri. Dari hasil penelitian pada tahun 2019 UD. Gilang Mandiri mengalami penurunan volume penjualan dan biaya yang meningkat sehingga mempengaruhi penurunan laba. Biaya – biaya yang terjadi pada UD. Gilang Mandiri dibagi menjadi dua, yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variable cost). Biaya – biaya yang termasuk biaya tetap pada UD. Gilang Mandiri yaitu biaya gaji dan biaya penyusutan mesin sedangkan biaya variabel pada UD. Gilang Mandiri yaitu biaya bahan baku untuk kebutuhan mebel

Untuk menganalisis cost volume profit hal yang harus dilakukan adalah dengan membagikan biaya ke dalam dua unsur yaitu biaya variabel dan biaya tetap, karena biaya variabel dan biaya tetap adalah hal mutlak sebelum melakukan analisis *cost volume profit*. Tujuan dari pembagian atau pemisahan biaya variabel dan biaya tetap yaitu untuk mempermudah analisis cost volume profit. Analisis cost volume profit terdiri dari analisis margin kontribusi (*contribution margin*), *break even point*, dan *margin of safety*. Contribution margin adalah selisih antara jumlah penjualan dengan biaya variabel. Jumlah yang dihasilkan ini berguna untuk menutupi biaya tetap dan dapat memberikan gambaran mengenai laba perusahaan dalam suatu periode tertentu. Jika contribution margin lebih besar dari pada biaya tetap maka perusahaan akan mengalami keuntungan, sebaliknya jika jumlah contribution margin lebih kecil dari biaya tetap maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh contribution margin untuk tahun 2018 yaitu sebesar Rp.530.900.000 dengan contribution margin rasio 40,14% dan jumlah contribution margin tahun 2019 yaitu 242.982.000 dengan *contribution margin* rasio 22,06%. Jika dibandingkan dengan biaya tetap pada tahun 2018 yaitu sebesar sebesar Rp.116.000.000 dan pada tahun 2019 sebesar Rp.116.000.000 maka dapat disimpulkan bahwa UD. Gilang Mandiri dapat menutup besarnya biaya tetap yang harus dibayarkan, tetapi keuntungan yang diperoleh tidak terlalu besar. Contribution margin tahun 2018 lebih besar dibanding tahun 2019. Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu Erawaty Kartika (2019 : 17) yaitu contribution margin tahun 2015 lebih besar dari pada contribution margin tahun 2016.

Break even point atau titik impas merupakan suatu keadaan dimana total penjualan sama dengan total biaya atau dengan arti lain perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak mengalami kerugian. Analisis ini digunakan untuk mengetahui besar penjualan yang harus dicapai sehingga dapat menutupi biaya tetap dan biaya variabel. Dari perhitungan yang telah dibahas sebelumnya dapat diketahui bahwa pada tahun 2018 UD. Gilang Mandiri mampu mencapai break even point atau titik impas pada penjualan sebesar Rp. 288.988.540,01 dengan penjualan yang tercapai melebihi titik impas yaitu sebesar Rp.1.322.500.000 dan pada tahun 2019 break even point pada penjualan sebesar Rp.525.838.621,94 dengan penjualan yang tercapai sebenarnya yaitu sebesar Rp.1.101.000 maka dapat disimpulkan bahwa UD. Gilang Mandiri dapat berhasil menutupi total biaya yang terjadi selama tahun 2018 dan 2019. Titik impas untuk tahun 2018 lebih kecil dari titik impas tahun 2019. Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu Erawaty Kartika (2019 : 17) break even point (titik impas) untuk tahun 2016 lebih besar dari titik impas tahun 2015.

Margin of safety adalah ukuran keamanan perusahaan yang dapat menggambarkan sampai sejauh mana perusahaan dapat mengalami penurunan penjualan tetapi tidak mengalami kerugian atau perusahaan selalu mencapai titik *break even point*. Analisis ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk merancang solusi yang tepat terhindar dari kerugian. Berdasarkan perhitungan yang telah dibahas sebelumnya, margin of safety UD. Gilang Mandiri pada tahun 2018 yaitu 78,14 % atau

margin of safety dalam rupiah yaitu Rp.1.033.401.500 dan pada tahun 2019 margin of safety 52,23% atau margin of safety dalam rupiah Rp.575.052.300. Hal ini mengindikasikan bahwa UD. Gilang Mandiri boleh mengalami penurunan volume penjualan hingga sebesar 78,14% pada tahun 2018 dan 52,23% pada tahun 2019.

Berdasarkan data yang diperoleh dari pimpinan UD. Gilang Mandiri target penjualan yang digunakan untuk meningkatkan keuntungan yaitu 15%. Berdasarkan hasil perhitungan perencanaan laba untuk tahun 2018 sebesar Rp.660.302.307,08 dan Rp 2.351.274.787,53 untuk tahun 2019. Maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba pada UD. Gilang Mandiri baik. Hal tersebut menunjukkan bahwa UD. Gilang Mandiri mendapatkan laba karena laba kontribusi yang dihasilkan dari penjualan lebih besar dibandingkan dengan penjualan.

Penelitian ini sebanding dengan penelitian yang dilakukan oleh Duyo (2013) dimana dengan menganalisis cost volume profit diketahui laba Hotel Sintesa Peninsula Manado mengalami peningkatan, pada penelitian ini UD. Gilang Mandiri laba perusahaan mengalami penurunan pada tahun 2019 yang disebabkan biaya variabel tahun 2019 meningkat sedangkan penjualan berkurang

Penutup

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis, contribution margin tahun 2018 sebesar Rp.530.900.000 dengan contribution margin rasio 40,14%, contribution margin tahun 2019 sebesar Rp.242.982.000 dengan contribution margin rasio 22,06%. Break even point tahun 2018 sebesar Rp.288.988.540,01 dan pada tahun 2019 sebesar Rp.525.838.621,94. Margin of safety tahun 2018 sebesar 78,14% dengan margin of safety dalam rupiah sebesar Rp.1.033.401.500 dan pada tahun 2019 margin of safety sebesar 52,23% dengan margin of safety dalam rupiah sebesar Rp.575.052.300. Target laba tahun 2018 sebesar Rp.660.302.307,08 dan tahun 2019 sebesar Rp.2.351.274.787,53.
2. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan UD. Gilang Mandiri selama tahun 2018 dan 2019 mampu menutupi biaya – biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.
3. Pengendalian biaya tetap pada UD. Gilang Mandiri diimbangi dengan penjualan sehingga perusahaan mengalami laba.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. UD. Gilang Mandiri dapat menerapkan analisis cost volume profit sebagai alat bantu dalam perencanaan laba perusahaan dengan mengendalikan biaya dan meningkatkan volume penjualan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini dapat memberikan informasi mengenai penjualan yang harus dicapai agar target laba tercapai.
2. Untuk menggunakan analisis cost volume profit perusahaan harus memisahkan biaya - biaya menjadi dua unsur yaitu biaya variabel dan biaya tetap.
3. Usahakan penjualan produk untuk setiap tahun harus meningkat.

Daftar Pustaka

Astuti 2018, Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Multi Produk) Pada Perusahaan PIA Latief Kediri, Jurnal Nusamba, Vol.3 No.2 Oktober 2018.

- Dewi 2019, Analisis Biaya Dan Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada PT.Panca Risa Pratama Group, Vol.13 No.2 Desember 2019
- Samryn, L. M. 2012. Akuntansi Manajemen. Edisi Pertama. Kencana. Jakarta
- Hassanah 2019, Analisis Cost Volume Profit Sebagai Perencanaan laba (Studi Kasus Pada UMKM Dendeng Sapi Di Banda Aceh), Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi, Vol.04 No.2 (2019).
- Haris 2016, Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Pada Perusahaan Browcyl Pisang Khas Makasar (Skripsi).
- Hidayat 2016, Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada tingkat Laba Yang Diharapkan, Jurnal Administrasi Bisnis, Vol.35 No.1 Juni 2016.
- Kartika 2019 ,Analisis Cost – Volume – Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Budi Luhur Demak. Vol.21 No.1 Maret 2019.
- Marantika 2019, Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Untuk Menentukan Perencanaan Laba Perusahaan CV. Rio Karya Wood (Skripsi).
- Mamarimbing 2016, Analisis Sensitifitas To Market Risk Pada Perusahaan Sektor Perbankan (Bank - Bank BUMN) Periode 2011-2014, Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Jurusan Manajemen, Vol.4 No.2 Juni 2016.
- Mulyati 2017, Manajemen Keuangan Perusahaan, Vol.8 No.2
- Marisela 2019, Analisis CVP (Cost Volume Profit) Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Dan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada PT.ALP Petro Indonesia), Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 73 No 02 Agustus 2019.
- Nopriadi 2017, Analisis Break Even Point (BEP) Pada Industri Percetakan (Digital Printing) Di Kecamatan Tembilahan Kabupaten Indragiri Hilir, JomFekom, Vol.4 No 1 Februari 2017.
- Putri 2017, Analisis Break Even Point SebagaiAlat Bantu PerencanaanLaba, Jurnal Benefit, Vol. 4 No.1 Juli 2017.
- Susanti 2017, Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi di Kabupten Jember), Vol.02 No 3 Tahun 2017.
- Sulistyo 2018, Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada CV.Waringin Putih Semarang, Vol.1 No.1 Mei 2018.
- Sunanto 2016, Analisis Break Even Point Dalam Menentukan Harga Sewa Kamar Pada Hotel Ranggonang Sekayu, Vol. 5 No.2 November 2016.
- Satriawan 2018, Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Kangrou Motor Mandiri (Skripsi).

Supriadi 2018, Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau, Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Bisnis, Vol.11 No.1 Mei 2018.

Syaifulloh, Financial Leverage, Operating Leverage dan Stock Return, Jurnal Moneter, Vol.4 No.2 Oktober 2017.

Sofia 2016, Studi Deskriptif Kuantitatif :Prodastinasi Pada Mahasiswa Fakultas Psikologis Universitas Sanata Dharma (Skripsi).

Siregar, Baldrik; Bambang Suropto; Dodi Hapsoro; Eko Widodo Lo; Frasto Bianto. 2013. Akuntansi Manajemen. Jakarta: Salemba Empat.

Worotitjan 2016, Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Merencanakan Laba Pada UD.GunungEmas Manado, Jurnal EMBA, Vol.4 No.1 Maret 2016.

Wiwik Lestari, Dhyka Bagus Permana 2017, Akuntansi biaya Dalam Perspektif Manajerial, cetakan I pt Rajawali Grafindo Persada, Depok.