



Volume 25 No 1, Januari 2023

Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Pempek Palembang MWR

Fitria Rahmi¹, Chintia Dwi Sayekti², Reni Dahar³, Nino Sri Purnama Yanti⁴

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dharma Andalas^{1,2,3,4}

fitriarahmi@unidha.ac.id¹

ABSTRACT

UMKM Pempek Palembang MWR is a micro-business unit in the product processing and sales sector which has never calculated the production cost and applied cost volume profit (CVP), but only recorded costs incurred in one month for profit calculation. The purpose of this research is to calculate Cost Volume Profit (CVP) for UMKM Pempek Palembang MWR as a profit planning tool, so that alternatives can be obtained to get higher profits and determine the sales that must be obtained. The research method is descriptive method with a case study approach. CVP analysis is carried out through analysis of break event point (BEP), contribution margin, and margin of safety. The research results show that in 2022 the contribution margin is Rp31.157.500. Minimum sales of Rp6.360.000 and a monthly break-even point of Rp6.360.000. The company set a profit of 14% from the previous year. To achieve the expected profit, sales are targeted at Rp17.160.000 in June 2022. Management can apply CVP analysis to assist in planning profit in the coming year.

Keywords: *Cost Volume Profit (CVP); Break even point (BEP), Profit Planning*

ABSTRAK

UMKM Pempek Palembang MWR merupakan suatu unit usaha mikro di sektor pengolahan serta penjualan produk yang pada praktiknya belum pernah menghitung biaya pokok produksi dan menerapkan *cost volume profit* (CVP), namun hanya melakukan pencatatan atas biaya-biaya yang terjadi dalam satu bulan untuk perhitungan labanya. Tujuan dari penelitian adalah untuk melakukan perhitungan *Cost Volume Profit* (CVP) pada UMKM Pempek MWR Palembang sebagai alat bantu perencanaan laba, sehingga didapat alternatif yang bisa diambil untuk mendapatkan laba yang lebih tinggi dan menentukan penjualan yang harus diperoleh UMKM Pempek MWR Palembang untuk mencapai target laba yang ditetapkan. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Analisis CVP dilakukan melalui analisa break event point (BEP), contribution margin, dan margin of safety. Penelitian ini menunjukkan di tahun 2022 margin kontribusi sebesar Rp 31.157.500. Penjualan minimum sebesar Rp 42.978.000 dan titik impas per bulan Rp6.360.000. Perusahaan menargetkan kenaikan laba sebesar 14% dari tahun sebelumnya. Untuk mencapai laba sesuai yang diharapkan, penjualan ditargetkan sebesar Rp17.160.000 pada bulan Juni tahun 2022. Pelaku Usaha UMKM dapat menerapkan analisis CVP untuk membantu dalam merencanakan laba di tahun mendatang.

Kata Kunci : *Cost Volume Profit (CVP); break even point (BEP), Perencanaan Laba*

PENDAHULUAN

Tercatat ada 100.712 usaha Industri Pengolahan Skala Mikro dan Kecil (IMK) di Sumatera Barat berdasarkan Profil Industri Mikro dan Kecil Provinsi Sumatera Barat 2019 (BPS, Survei Industri Mikro dan Kecil, 2019). IMK adalah sektor industri yang bergerak pada industri pengolahan yang mengolah bahan baku menjadi barang jadi atau setengah jadi dengan jumlah pekerja 1-19 orang. Dalam pertumbuhan ekonomi nasional IMK merupakan salah satu penggerak yang memiliki peran signifikan untuk menyerap tenaga kerja, menciptakan nilai tambah produk dan meningkatkan pendapatan rakyat (Kuncoro, 2015)

Semakin banyaknya jumlah pelaku usaha yang ada, tentunya akan meningkatkan persaingan dalam industri sejenis. Maka pelaku usaha harus memiliki strategi dalam meraih perhatian pasar salah satunya dengan meningkatkan volume penjualan produk atau meminimalisir biaya-biaya sehingga keuntungan yang diperoleh akan maksimal.

Analisis terhadap biaya volume laba membantu pengelola usaha untuk mendapatkan kombinasi terbaik dari berbagai komponen yang mempengaruhi tingkat laba seperti harga jual produk, volume penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh UMKM. Perencanaan yang tepat dapat mengendalikan kegiatan usaha dan membantu dalam meramalkan kondisi UMKM di masa mendatang berdasarkan tingkat laba yang akan didapat dalam suatu periode tertentu.

Tingkat laba dan kerugian dapat diitaksirkan dengan analisis *Cost Volume and Profit (CVP)* melalui metode analisis titik impas (*Break Even Point / BEP analysis*) dan analisis batas keamanan (*Margin of Safety*). Analisis *break even point* dan analisis *margin of safety* merupakan parameter yang dapat digunakan untuk membantu pengelola usaha dalam melakukan perencanaan laba dan membantu pengelola usaha dalam

memahami perilaku biaya total produk serta laba operasi ketika terjadi perubahan tingkat *output*, harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap. Pengelola usaha dapat menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki oleh UMKM.

UMKM Pempek MWR Palembang merupakan salah satu usaha di Kota Padang yang tergolong usaha mikro yang bergerak di sektor pengolahan serta penjualan produk yaitu Pempek Palembang. UMKM ini berlokasi di Jalan Aru, Lubuk Begalung Nan XX, Depan Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang. Selama perjalanan usahanya, pengelola usaha ini belum menghitung harga pokok produksi dan belum pernah menerapkan *Cost Volume and Profit (CVP) analysis* atau analisis biaya volume laba, namun hanya melakukan pencatatan atas biaya-biaya yang terjadi dalam satu bulan. Hal tersebut dikarenakan keterbatasan pengetahuan serta sumber daya yang dimiliki, sehingga pemilik usaha tidak mengetahui titik impas dan alternatif yang dapat dilakukan untuk mencapai target laba tertentu pada UMKM yang dimilikinya. Karena itu perusahaan akan sulit untuk melakukan efisiensi biaya dan melakukan analisis atas kinerja penjualan dan laba yang telah dicapai selama ini.

Analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis*) merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan karena analisis ini menekankan pada keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan harga. Analisis biaya volume laba juga menjadi alat yang rasional untuk mengetahui masalah ekonomi yang dihadapi suatu usaha dan membantu menemukan solusi dan rencana yang diperlukan (Khaeruddin, 2017).

Menurut Mowen *et al.* (2019:36) biaya (*cost*) adalah jumlah kas atau setara kas yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan/atau jasa yang diharapkan akan

memberikan keuntungan saat ini atau di masa depan bagi perusahaan. Biaya adalah ukuran dalam mata uang dari sumber daya yang digunakan untuk memperoleh keuntungan tertentu. Menurut Salman dan Farid (2017:28) biaya (*cost*) adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi.

Menurut Mowen *et al.* (2019:160) analisis biaya volume laba memperkirakan bagaimana perubahan biaya (baik biaya variabel maupun tetap), volume penjualan, dan harga memengaruhi laba perusahaan. CVP adalah salah satu alat yang sangat baik untuk perencanaan dan pengambilan keputusan.

Salman dan Farid (2017:155) berpendapat bahwa analisis *break even point* adalah cara, alat, atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) yang dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian.

Menurut Wiwik *et al.* (2017:136), titik impas atau *break even point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau titik dimana laba sama dengan nol atau *break even*.

Penelitian yang berkaitan dengan CVP telah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu diantaranya: Marisella, Monica dan Dzulkirom (2019) melakukan analisis CVP pada PT.ALP Petro Industry dalam perencanaan penjualan dan laba pada tahun 2019. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya belum diklasifikasikan berdasarkan perilaku biaya. Sehingga terjadi ketidaktepatan dalam penghitungan biaya, karena terdapat biaya semi variabel yang belum dipisahkan menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel. Sumarni (2020) melakukan penelitian tentang optimalisasi laba menggunakan analisis cost volume profit pada UMKM gula habang taratau yang

menemukan bahwa pendapatan yang diperoleh UMKM Gula Habang Taratau mampu menutupi biaya variabel dengan rasio margin kontribusi sebesar sebesar 57,58%. Lengkong, A. E., Pontoh, W., & Kalalo, M. Y. (2022) melakukan Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cousin Coffee & Eatery menemukan bahwa berdasarkan Hasil analisis contribution margin Cousin Coffee & Eatery pada tahun 2021 sebesar 77,71% dan pada tahun 2022 sebesar 77% menunjukkan bahwa Cousin Coffee & Eatery mampu menutupi biaya yang dikeluarkannya dengan menghasilkan laba pada periode tersebut.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan studi deskriptif yang dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai penelitian yaitu perencanaan laba, dengan cara mengumpulkan data primer dan data sekunder dari perusahaan kemudian melakukan analisis dengan menggunakan alat bantu analisis cost volume profit.

Menurut Sekaran (2011:159) Penelitian deskriptif memberikan gambaran kepada tentang aspek-aspek yang relevan dengan fenomena perhatian dari perspektif seseorang, organisasi, orientasi, atau yang lainnya.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti berupa hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan pada objek penelitian dan dokumentasi pencatatan biaya dan penjualan oleh UMKM Pempek Palembang MWR.

Teknik analisa data

Teknik analisis data yang digunakan terdiri dari beberapa tahap, dimulai dari mengidentifikasi dan melakukan klasifikasi atas biaya operasional pada UMKM Pempek Palembang MWR berdasarkan perilaku biaya. Selanjutnya dilakukan analisis cost-volume-profit (CVP) dengan menghitung kontribusi margin, break even point, margin of safety serta bauran pemasaran atas produk dan Perencanaan laba barulah pada tahapan yang terakhir dilakukan

analisis dari hasil perhitungan tersebut.

Menentukan margin kontribusi (*contribution margin*) Menurut Mowen *et al.* (2019:164) Margin kontribusi per unit (*contribution margin per unit*) adalah selisih antara harga jual dan biaya variabel per unit.

MK = Harga Jual per unit – Biaya Variabel per unit

Break Even Point (BEP) dalam unit dapat dihitung dengan cara biaya tetap dibagi margin kontribusi per unit.

$$BEP_{(\text{unit})} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel per unit}}$$

Menurut Mowen *et al.* (2019:164) *break even point* (BEP) dalam unit berguna untuk menjelaskan kepada para manajer mengenai besarnya unit yang harus terjual untuk menutupi semua biaya. Setiap unit yang terjual di atas titik impas akan menghasilkan laba

$$BEP_{(\text{Rp})} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}}$$

Break Even Point (BEP) dalam nilai penjualan dapat dihitung dengan cara total biaya tetap dibagi rasio margin kontribusi. Rasio margin kontribusi dihitung dengan cara total margin kontribusi dibagi dengan penjualan.

Menurut Mowen *et al.* (2019:160) margin keamanan (*margin of safety*) merupakan jumlah unit yang terjual atau pendapatan yang diperoleh di atas volume titik impas.

Menurut Salman dan Farid (2017:162) margin pengaman adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atas volume penjualan impas. Margin ini berguna bagi perusahaan untuk menentukan seberapa

banyak penjualan boleh diturunkan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Margin of safety = Penjualan – Jumlah unit titik impas

Analisis biaya-volume-laba untuk perusahaan yang memproduksi dan menjual lebih dari satu jenis produk/multiproduk akan lebih rumit maka untuk mempermudah dapat dilakukan dengan menetapkan produk-produk yang dijual sebagai suatu paket. Nilai paket suatu produk dapat dihitung jika bauran penjualan (*sales mix*) telah ditentukan. Bauran penjualan (*sales mix*) diperkirakan dalam unit yang terjual dari produk-produk yang dipasarkan.

Mowen *et al.* (2019:185) menyatakan bahwa bauran penjualan adalah kombinasi relatif dari produk-produk yang dijual oleh perusahaan. Menurut Samryn (2015:188) bauran penjualan (*sales mix*) merupakan komposisi relative penjualan produk perusahaan. Menurut Horngren (2014:48) bauran penjualan (*sales mix*) adalah proporsi atau kombinasi relative dari kuantitas berbagai produk (atau jasa) yang berbeda yang membentuk total penjualan.

Sabrin (2015) menyatakan bahwa:” perencanaan laba adalah memilih dari beberapa alternatif yang memungkinkan untuk dilaksanakan dimasa depan dengan mempertimbangkan tujuan perusahaan serta sumber-sumber ekonomi yang memiliki serta kendala yang dihadapinya di masa akan datang”. Maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah rencana yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk memaksimalkan laba yang ingin dicapai.

Menurut Mowen *et al.* (2019:172) ada dua persamaan yang digunakan untuk perhitungan target laba :

1. Jumlah Unit terjual untuk mencapai target laba

Persamaan laba operasi pada metode persamaan titik impas dapat digunakan untuk

menemukan jumlah unit yang harus terjual untuk memperoleh target laba. Jumlah unit untuk target laba dapat dihitung dengan menambahkan total biaya tetap dengan target laba yang direncanakan perusahaan, Penjumlahan tersebut dibagi dengan margin kontribusi per unit (selisih harga jual dan biaya per unit). Berikut persamaannya :

$$\text{Jumlah unit untuk mencapai target laba} = \frac{\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

2. Pendapatan Penjualan untuk mencapai target laba

Nilai pendapatan penjualan untuk memperoleh target laba dapat dihitung dari total biaya tetap ditambah target laba yang direncanakan, penjumlahan tersebut dibagi dengan nilai rasio margin kontribusi (margin kontribusi per unit dibagi harga jual). Berikut persamaannya :

$$\text{Pendapatan Penjualan untuk mencapai target laba} = \frac{\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya dari UMKM Pempek Palembang MWR

Tabel 1

Biaya Variabel

UMKM Pempek Palembang (MWR)

Jenis Biaya	Biaya variabel per unit produk A	Biaya variabel per unit produk B
Bahan Baku	Rp 997	Rp 5.321
Kemasan	Rp 45	Rp 417
Minyak Grg	Rp 38	Rp 188
Gas	Rp 19	Rp 125
Total	Rp1.100	Rp6.050

Sumber : UMKM Pempek Palembang MWR data diolah Bulan Juni 2022

Tabel 2
Biaya Tetap
UMKM Pempek Palembang MWR
(bulanan)

Jenis Biaya	Jumlah Biaya
Biaya Sewa	Rp1.000.000
Listrik (token)	Rp 150.000
Gaji Karyawan	Rp1.300.000
Pulsa dan Internet	Rp 100.000
Transportasi	Rp 300.000
Total	Rp2.650.000

Sumber : UMKM Pempek Palembang MWR data diolah Bulan Juni 2022

Bahan baku yang diolah dalam memproduksi produk ini adalah tepung tapioka, ikan, tepung terigu. Bahan- bahan tersebut diolah dalam bentuk adonan yang kemudian diolah menjadi produk pempek. Harga pempek untuk pempek kecil (produk A) dijual dengan harga Rp2.000 dan untuk pempek besar (produk B) dijual dengan harga Rp10.000. Berikut adalah data volume dan total penjualan pada Pempek Palembang MWR pada tahun 2022

Volume dan Total Penjualan
Tabel 3

Volume Penjualan Tahun 2022

Bulan	Pempek Kecil		Pempek Besar	
	Volume (Unit)	Harga (Rp)	Volume (Unit)	Harga (Rp)
Januari	3172	2.000	976	10.000
Februari	2808	2.000	864	10.000
Maret	2886	2.000	888	10.000
April	2743	2.000	844	10.000
Mei	3120	2.000	960	10.000
Total	14729	2.000	4532	10.000

Tabel 4

Total Penjualan Tahun 2022

Bulan	Produk A	Produk B	Total Penjualan
Januari	6.344.000	9.760.000	Rp 16.104.000
Februari	5.616.000	8.640.000	Rp 14.256.000

Maret	5.772.000	8.880.000	Rp	14.652.000
April	5.486.000	8.440.000	Rp	13.926.000
Mei	6.240.000	9.600.000	Rp	15.840.000
<hr/>				
Total	29.458.000	45.320.000	Rp	74.778.000

Sumber : UMKM Pempek Palembang MWR data diolah Bulan Juni 2022

Dari data diatas dapat dihitung bahwa bauran penjualan untuk produk pempek kecil dan besar selama tahun 2022 adalah 3,25: 1

Margin Kontribusi

Tabel 5

Margin Kontribusi per unit Produk

Produk	Harga (Rp)	B.Variabel (Rp)	CM/ unit (Rp)	Baura penjualan (Rp)	CM /paket (Rp)
Kecil	2.000	1.100	900	3,25	2.925
Besar	10.000	6.050	3.950	1	3.950
Total					6.875

Sumber : UMKM Pempek Palembang MWR data diolah

Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Untuk menentukan titik impas harus ditentukan lebih dulu margin kontribusi dan rasio margin kontribusi.

Tabel 6

Margin Kontribusi

UMKM Pempek Palembang (MWR)

Tahun 2022

Penjualan		Rp74.778.000
Total	Biaya	Rp43.620.500
Variabel		
Margin Kontribusi		Rp31.157.500

Ratio margin kontribusi Pempek Palembang MWR selama tahun 2022 adalah:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{31.157.500}{74.778.000} \\ &= 41,67\% \end{aligned}$$

Titik impas dalam penjualan = Total biaya tetap dibagi dengan rasio margin kontribusi

Tabel 7

Titik Impas dalam Penjualan per bulan UMKM Pempek Palembang (MWR)

Total Biaya Tetap	Rp2.650.000
Rasio Margin Kontribusi	41,67%
Titik Impas dalam	Rp6.360.000
Rp	

Jadi titik impas dalam penjualan per bulan Pempek Palembang MWR adalah Rp6.360.000

Titik impas untuk tahun 2022 (sampai dengan bulan mai) adalah Rp13.350.000/41,67% = Rp31.800.000

Batas keamanan (*margin of safety*)

adalah suatu penjualan dan titik impas yang menentukan kondisi perusahaan tidak dalam bahaya atau kondisi perusahaan dalam bahaya.

Margin of safety Pempek Palembang MWR pada tahun 2022 adalah : Rp74.778.000 - Rp31.800.000 = Rp42.978.000.

Sementara Rasio *margin of safety* Pempek Palembang MWR adalah *Margin of safety*/ penjualan = Rp42.978.000/Rp74.778.000 = 57,47%

Rasio *margin of safety* dan *margin of safety* dalam nilai penjualan tersebut digunakan untuk mengetahui batas aman penjualan UMKM Pempek MWR yang artinya volume penjualan yang boleh diturunkan hingga batas aman (*margin of safety*) tersebut, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian

Perencanaan Laba

Untuk melakukan perencanaan laba akan dilakukan perhitungan berdasarkan data penjualan bulan Mai 2022 pada Pempek Palembang MWR untuk target laba pada bulan Juni 2022. Berdasarkan penjualan pada bulan Mai diharapkan akan ada kenaikan penjualan pada tahun 2022, yang akan berdampak pada kenaikan laba.

Berdasarkan hasil wawancara, Pempek Palembang MWR menargetkan untuk memperoleh laba sebesar Rp4.500.000 atau naik Rp550.000 (14%) dari bulan sebelumnya yaitu Rp3.950.000 dengan pertimbangan bahwa perusahaan masih bisa menaikkan tingkat penjualan karena masih banyaknya permintaan dari para pelanggan dan juga kapasitas produksi masih memadai untuk meningkatkan penjualan. Peningkatan penjualan tersebut akan menyebabkan peningkatan juga pada biaya variabel dan asumsi bahwa biaya tetap adalah konstan atau tidak berubah.

Berikut ini akan disajikan perhitungan analisis target laba dengan menggunakan kontribusi margin untuk mengetahui besarnya penjualan yang harus dilakukan Pempek Palembang Mawar untuk mencapai target laba yang diharapkan

Pendapatan Penjualan untuk mencapai target laba = $\frac{\text{Total biaya tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Ratio Margin Kontribusi}}$

$$= \frac{\text{Rp2.650.000} + \text{Rp4.500.000}}{41,67\%} = \text{Rp17.160.000}$$

Artinya target laba akan tercapai jika perusahaan berhasil mendapatkan penjualan sebesar Rp17.160.000

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Pempek Palembang MWR mengenai Perencanaan laba menggunakan analisis cost volume profit, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Analisis biaya, volume dan biaya untuk lebih dari satu produk (multiproduk) dapat dilakukan dengan menentukan bauran penjualan (*sales mix*). Bauran penjualan (*sales mix*) pada Pempek Palembang MWR adalah 3,25 : 1
2. Setelah dilakukan perhitungan analisis *break even point* (BEP) sampai dengan bulan Mei 2022, Pempek Palembang

MWR mencapai titik impas penjualan per bulan pada saat total pendapatan penjualan sebesar Rp6.360.000 dan titik impas ini selalu tercapai pada setiap bulannya dengan rasio margin kontribusi sebesar 41,67%

3. Batas keamanan (*margin of safety*) UMKM sampai dengan bulan Mei 2022 adalah 57,47% atau sebesar Rp42.978.000. Artinya pendapatan penjualan yang boleh diturunkan UMKM hanya hingga batas aman (*margin of safety*) tersebut, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian atau berada dalam kondisi impas
4. Jika Pemilik merencanakan laba sebesar Rp4.500.000 pada bulan Juni 2022 maka harus didapatkan total pendapatan penjualan sebesar Rp17.160.000 untuk mencapai target laba tersebut.

1. Dengan adanya penggunaan analisis biaya, volume dan laba untuk perencanaan laba jangka pendek, UMKM dapat memperhatikan biaya sesuai klasifikasinya dan meningkatkan produksi sesuai kapasitas agar biaya tetap juga lebih optimal. UMKM juga dapat memantau penggunaan biaya variabel agar lebih efisien untuk mendapatkan kontribusi margin yang lebih besar.
2. Untuk mencapai target penjualan sesuai target laba di bulan Juni 2022 maka pemilik dapat melakukan promosi yang diperkirakan akan mampu meningkatkan volume penjualan

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik (2019), Profil Industri Mikro dan Kecil 2019, November 2020, Jakarta
- Horngrén, Charles T. *et al.* 2014. *Introduction to Management Accounting*. 16th edition. Terjemahan Gina Gania. 2016. *Pengantar Akuntansi Manajemen*. Edisi keenambelas. Erlangga. Jakarta.

- Kuncoro, Mudrajad, 2015, Indikator Ekonomi, Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Lengkong, A. E., Pontoh, W., & Kalalo, M. Y. (2022). Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cousin Coffee & Eatery. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Hukum)*, 5(2), 477-486
- Marisela, Maria Monica, Moch Dzulkirom AR. (2019). Analisis CVP (Cost volume Profit) Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan dan Laba Yang Diharapkan (studi pada PT.ALP Petro Industry). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol.73. Nomor.2 Agustus 2019
- Mowen, Maryanne M. *et al.* 2019. *Cornerstones of Managerial Accounting*. 5th edition. Terjemahan Catur Sasongko. 2019. *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial*. Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Sabrin. 2015. “Analisis *Break Even Point* Pada Produksi Es Balok pada PT. Yanaghi Histalaraya”. *Ekonomi Pembangunan*, Vol 16.
- Samryn, L. M. 2015. *Akuntansi Manajemen : Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi*. Edisi Revisi. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Salman, Kautsar Riza dan Mochammad Farid. 2017. *Akuntansi Manajemen : Alat Pengukur dan Pengambilan keputusan Manajerial*. Jakarta: PT. Indeks.
- Sumarni, I. (2020). Optimalisasi laba menggunakan analisis cost volume profit (Pada UMKM Gula Habang Taratau Di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong). *Jurnal PubBis*, 4(1), 73-81
- Wiwik, Lestari dan Dhyika Bagus Permana. 2017. *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial*. Depok: Rajawali Grafindo Persada