



Penerapan *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Laba pada Usaha Kedai Panji & Swimming Pool

Luh Intan Putri Pratiwi^{1*}, Ni Made Wulan Sari Sanjaya²

^{1,2} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma

Alamat: Jl. Yudistira No. 11, Kendran, Kec. Buleleng, Kab. Buleleng, Bali 81112, Indonesia

Email : intanpratiwi5@gmail.com¹, wulan.sari947@gmail.com²

Korespondensi penulis: intanpratiwi5@gmail.com

Abstract. *This research using Cost Volume Profit (CVP) analysis was conducted with the aim of finding out the basic steps in profit planning at Kedai Panji & Swimming Pool. The main problems faced by the business are the absence of a structured profit planning system and fluctuating visitor numbers. This research method uses quantitative descriptive through data collected in the form of interviews, documentation, and analysis of financial statements for the year 2024. The results show that the contribution margin ratio is 59.25%, the break even point is Rp244,895,110, and the margin of safety is 17.93%. The degree of operating leverage is recorded at 560%, indicating that small changes in sales have a significant impact on profit. The 2025 profit target of Rp40,000,000 can be achieved with a sales target of Rp312,603,983. By applying Cost Volume Profit (CVP) analysis, Kedai Panji & Swimming Pool can plan profits more systematically, improve cost management efficiency, and optimize sales strategies to achieve sustainable business growth.*

Keywords: *Cost Volume Profit (CVP), Profit Planning, Break Even Point, Contribution Margin, Kedai Panji & Swimming Pool*

Abstrak. Penelitian dengan menerapkan analisis Cost Volume Profit (CVP) ini dilakukan dengan tujuan guna mengetahui langkah dasar dalam perencanaan laba pada Usaha Kedai Panji & Swimming Pool. Permasalahan utama yang dihadapi usaha ini adalah belum adanya sistem perencanaan laba yang terstruktur dan fluktuasi jumlah pengunjung yang tidak stabil. Metode penelitian ini menggunakan deskriptif kuantitatif melalui teknik mengumpulkan data berupa wawancara, dokumentasi, dan analisis laporan keuangan tahun 2024. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rasio margin kontribusi usaha sebesar 59,25%, titik impas (break even point) sebesar Rp244.895.110, dan margin of safety sebesar 17,93%. Degree of operating leverage tercatat sebesar 560%, menandakan bahwa perubahan kecil dalam penjualan berdampak besar pada laba. Target laba tahun 2025 sebesar Rp40.000.000 dapat dicapai dengan target penjualan sebesar Rp312.603.983. Dengan penerapan cost volume profit (CVP), Usaha Kedai Panji & Swimming Pool dapat merencanakan laba dengan lebih terstruktur, meningkatkan efisiensi pengelolaan biaya, serta mengoptimalkan strategi penjualan untuk mencapai pertumbuhan usaha yang berkelanjutan.

Kata kunci: *Cost Volume Profit (CVP), Perencanaan Laba, Titik Impas, Margin Kontribusi, Kedai Panji & Swimming Pool*

1. LATAR BELAKANG

Pada dunia usaha, persaingan yang semakin hari semakin bertambah ketat, banyak perusahaan – perusahaan yang bermunculan dengan berbagai macam produk yang ditawarkannya sehingga perusahaan diharuskan selalu berkembang agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya khususnya dalam perusahaan yang memiliki bidang sejenis, hal

Received: July 02, 2025; Revised: July 07, 2025; Accepted: July 14, 2025

*Corresponding author, e-mail address

ini menyebabkan pelaku usaha harus mampu mengelola permasalahan yang dihadapinya dengan baik agar tetap mampu bersaing di dunia bisnis.

Manajemen dituntut untuk harus bisa membuat keputusan yang strategis untuk mencapai tujuan perusahaan. Ketika mengambil sebuah keputusan manajemen perlu adanya pedoman berupa perencanaan yang berisikan langkah – langkah guna mencapai tujuan perusahaan. Tujuan dari perusahaan adalah unuk mencapai laba atau keuntungan yang optimal, upaya dalam mencapai target perusahaan maka pesan utamanya yaitu dalam manajemen agar mampu mengelola dan mengatur fasilitas perusahaan. Pada hakikatnya setiap perusahaan akan dibentuk semaksimal mungkin sehingga mempunyai tujuan dan sasaran perusahaan agar memperoleh laba sebesar – besarnya dan perusahaan diharapkan akan menjadi semakin bersinar. Hal ini dilakukan guna menciptakan rencana bisnis yang memaksimalkan keuntungan dan mengurangi risiko kerugian (Karina & Destiana, 2022). Maka dari itu, manajemen dapat melaksanakan perencanaan laba sebagai bagian dari strategi perencanaan. Manajemen memiliki peranan yang sangat penting dalam pengambilan keputusan mengenai perencanaan laba (Fauzi et al., 2024).

Laba dapat diartikan sebagai selisih diantara pendapatan yang dihasilkan perusahaan dari penjualan dengan total pengeluaran perusahaan. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Seiring berjalannya waktu, dalam dunia bisnis perusahaan – perusahaan akan semakin berkembang, hal tersebut menyebabkan persaingan bisnis akan semakin ketat. Maka dari itu, perusahaan perlu perencanaan laba dan memilih keputusan manajemen yang tepat agar bertahan dalam dunia bisnis. Manfaat perencanaan serta pemilihan dalam suatu keputusan yang tepat dapat memperkirakan besarnya suatu timbal balik dari modal yang dikeluarkan perusahaan, sehingga laba yang sudah didapatkan akan maksimal (Lengkong et al., 2022).

Perencanaan laba merupakan sebagai proses penentuan strategi dan tindakan perusahaan pada jangka - jangka waktu yang ditentukan dengan bertujuan mencapai keuntungannya (Sudaryono, 2024). Perencanaan laba dapat menetapkan target keuntungan yang akan dicapai perusahaan dalam mempersiapkan sebuah strategi yang bisa di lakukan perusahaan untuk capaian profitabilitasnya. Menurut Nopiyani, 2021 Profitabilitas perusahaan yang semakin tinggi maka perusahaan tersebut memiliki tingkat keuntungan

dalam laba kotor yang tinggi. Perencanaan laba merupakan komponen penting dalam mengelola dan mengembangkan sebuah usaha, terutama bagi usaha kecil dan menengah. Perencanaan yang tepat memungkinkan pemilik usaha untuk merumuskan strategi yang dapat meningkatkan profitabilitas sekaligus mengurangi risiko kerugian. Manajemen perusahaan diperlukan untuk memahami fluktuasi biaya serta jumlah penjualan berpotensi berdampak pada laba suatu perusahaan, sehingga manajemen perlu memperhitungkan faktor – faktor tersebut ketika merencanakan dan menentukan anggaran terkait penjualan dan biaya. Dalam merancang perencanaan laba yang efektif, manajemen dapat memanfaatkan analisis cost volume profit (CVP) sebagai salah satu alat bantu.

Yanto et al., 2020 mengemukakan bahwasanya analisis dengan menggunakan CVP merupakan salah satu cara dalam mengkaitkan antara laba, biaya, dan volume yang terdapat di perusahaan. Hal terpenting yang harus diketahui dalam menganalisis CVP adalah alat yang membantu dalam melakukan analisis agar dapat mengidentifikasi faktor-faktor yang berdampak pada laba yang terus mengalami perubahan akan diprioritaskan terhadap berubahnya ukuran volume penjualan serta pembauran dalam penjualan produknya. Penerapan analisis cost volume profit (CVP) memungkinkan manajemen untuk menangkap makna hubungan antara biaya variable dan biaya tetap, serta bagaimana perubahan dalam variabel - variabel tersebut dapat mempengaruhi profitabilitas usaha. Melalui analisis ini, manajer perusahaan dapat memperoleh informasi yang menjadi kebutuhan perusahaan dalam upaya mencapai titik impas maupun laba sesuai sasarannya.

Permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Kedai Panji & Swimming Pool saat ini adalah kesulitan dalam menentukan estimasi laba yang akan diperoleh serta sulitnya mengetahui secara pasti tingkat laba yang akan diterapkan untuk meningkatkan profitabilitas. Selama ini Usaha Kedai Panji & Swimming Pool hanya memastikan pada saat penjualan tinggi maka semakin tinggi pula keuntungan yang diperoleh tanpa memperhitungkan perencanaan labanya. Sehingga seringkali usaha ini berjalan sesuai situasi dan kondisi yang terjadi di lapangan tanpa memperhitungkan target laba maupun strategi dalam mencapainya. Hal ini menunjukkan perlunya strategi yang lebih terukur dalam perencanaan laba. Oleh karena itu, diperlukan penerapan analisis tersebut untuk mendukung pengambilan keputusan, khususnya dalam merumuskan perencanaan laba yang lebih akurat.

Bagi usaha seperti Kedai Panji & Swimming Pool, penerapan analisis cost volume profit (CVP) cukup relevan mengingat karakteristik usaha yang melibatkan biaya tetap dan biaya variabel. Yang termasuk dalam kategori biaya tetap adalah sewa gedung, kompensasi tetap bagi karyawan, dan biaya perawatan kolam renang. Sementara itu, biaya variabel meliputi bahan baku utama yang digunakan dalam proses produksi makanan serta minuman pada restoran dan biaya operasional kolam renang yang berkaitan secara langsung dengan kuantitas pengunjung. Dalam situasi ini, cost volume profit (CVP) memungkinkan perusahaan untuk memprediksi bagaimana volume penjualan dapat berubah atau jumlah pengunjung yang dapat mempengaruhi laba dan membantu dalam penetapan harga jual yang sesuai guna memperoleh laba yang direncanakan pada sesuai target pada periode tertentu. Penting bagi manajer untuk mengetahui bagaimana perubahan dalam volume pelanggan (baik itu naik atau turun) akan mempengaruhi keseluruhan struktur biaya dan laba perusahaan.

Berdasarkan hal – hal yang penulis kemukakan, oleh karena itu penelitian ini dilakukan guna memahami penerapan analisis cost volume profit (CVP) dalam merancang strategi perencanaan laba yang efektif untuk mencapai target keuntungan pada Usaha Kedai Panji & Swimming Pool.

2. KAJIAN TEORITIS

Cost Volume Profit (CVP)

Cost Volume Profit (CVP) dapat diartikan sebagai sebuah metode dengan menghitung dampak yang berasal dari perubahan harga jual, besaran penjualan serta beban atau biaya pada keuntungan dimana menjadi alat untuk membantu proses untuk mengelola perencanaan laba dalam jangka pendek (Triana et al., 2020). Cost volume profit (CVP) sangat berperan penting untuk memaksimalkan laba dan membuat perencanaan laba pada perusahaan. Profit planning berguna untuk membantu manajemen dalam perencanaan, penganggaran, dan pengambilan keputusan baik jangka pendek maupun jangka panjang agar dapat mencapai tujuan perusahaan (Iksan et al., 2023).

Cost volume profit (CVP) sangat penting untuk dapat mengetahui kondisi perekonomian sebuah perusahaan dalam menghadapi berbagai tantangan dan masalah. Alat ini memisahkan biaya menjadi biaya tetap yang tidak berubah dengan volume produksi dan biaya variabel yang berubah sesuai dengan volume produksi. Analisis cost volume profit

(CVP) tidak hanya membantu dalam pengambilan keputusan jangka pendek tetapi juga dapat membantu dalam perencanaan strategis jangka panjang.

Perencanaan Laba

Menurut Herry, 2016 (dalam Budiasni, 2021) Tujuan utama perusahaan ialah untuk menghasilkan laba. Menurut Sumarni, 2020 Perencanaan laba atau optimalisasi profitabilitas merupakan pengembangan dari suatu rencana kerja untuk operasi perusahaan yang dinyatakan dalam suatu perhitungan. Profit planning ini bantuan yang sangat berguna untuk manajemen dalam melakukan suatu perencanaan, penganggaran serta pengambilan keputusan dalam jangka waktu pendek maupun dalam jangka waktu panjang untuk menggapai tujuan dari perusahaan. Manfaat perencanaan serta pemilihan dalam suatu keputusan yang tepat, dapat memperkirakan besarnya suatu timbal balik dari modal yang dikeluarkan perusahaan, sehingga laba yang sudah didapatkan akan maksimal (Lengkong et al., 2022).

Setiap bisnis mempunyai tujuan, yaitu keuntungan. Perencanaan yang baik dari pihak manajemen dapat digunakan untuk memperkirakan keuntungan yang maksimal yang dihasilkan dari kegiatan operasional perusahaan. Untuk Upaya yang dilakukan agar mendapatkan profit secara optimal yang sudah direncanakan serta diterapkannya yang sudah mencapai sasaran dari perencanaan dalam suatu laba usaha, hal yang harus dilakukan oleh pihak manajemen yang dikemukakan oleh (Iswara, 2017) sebagai berikut:

1. Mempertahankan harga dan volume penjualan yang sudah tepat tetapi harus meminimalkan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk kegiatan dalam memproduksi penjualannya.
2. Mendapatkan laba harus sesuai target dengan cara menetapkan tingkat harga produk yang dijualnya.
3. Melakukan penambahan dalam penjualan secara maksimal.

Komponen Dalam Cost Volume Profit (CVP)

a. Contribution Margin (Margin Kontribusi)

Menurut (Simon et al., 2019), contribution margin atau margin kontribusi merupakan jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut. Margin kontribusi ini sangat bermanfaat dalam perencanaan laba jangka pendek. Jika margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap ($CM > FC$) maka perusahaan akan memperoleh laba, sebaliknya jika ($CM < FC$) maka perusahaan akan mengalami kerugian. Dikarenakan jumlah keuntungan yang tersedia setelah dikurangkan dengan biaya variabel tidak cukup untuk menutupi biaya tetap. Namun jika ($CM = FC$) maka perusahaan akan berada pada titik

impas. Untuk dapat meningkatkan margin kontribusi, suatu perusahaan harus menetapkan berbagai langkah, seperti mengubah harga jual, meningkatkan volume penjualan, dan memperbaiki struktur kombinasi antara biaya tetap dan biaya variabel untuk memaksimalkan margin kontribusi.

b. Break Event Point (Titik Impas)

Analisis Break Event Point atau titik impas merupakan suatu teknik atau cara yang bertujuan untuk mengetahui pada jumlah penjualan atau produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak mengalami kerugian maupun laba (Puspitasari et al., 2024). Titik impas ini adalah kondisi ketika pendapatan perusahaan sepenuhnya menutupi biaya yang dikeluarkan. Kondisi saat perusahaan tidak mencatat laba maupun mengalami rugi karena laba yang dihasilkan bernilai nol. Dengan kata lain, perusahaan berada dalam posisi seimbang antara pendapatan dan biaya.

c. Operating Leverage (Leverage Operasi)

Menurut (Andini et al., 2024) operating leverage ini menandakan seberapa besar dan sensitif perubahan laba perusahaan yang dipengaruhi oleh peningkatan dan penurunan pendapatan dari hasil penjualan usaha. Operating leverage ini merupakan ukuran proporsi pengeluaran tetap dalam perusahaan. Tingkat leverage operasi perusahaan dapat tergolong tinggi ketika komponen biaya tetap mendominasi total biaya yang dikeluarkan. Sedangkan operating leverage yang rendah akan terjadi ketika elemen biaya variabel yang relatif lebih besar dalam struktur biayanya. Perusahaan yang memiliki operating leverage yang tinggi harus mencapai titik impas yang lebih tinggi. Hal ini dikarenakan ketika biaya tetap meningkat maka perusahaan pun harus meningkatkan volume penjualan untuk bisa menutupi semua biaya operasi. Oleh sebab itu, analisis yang cermat terhadap trade off ekonomi biaya tetap menjadi penting bagi manajemen, mengingat tingginya biaya tetap dapat menghambat pencapaian titik impasnya.

d. Margin Of Safety (Margin Keamanan)

Margin of Safety (MOS) didefinisikan oleh (Rachmina D dan Sari S.W., 2017) sebagai tingkat keamanan yang memberikan gambaran tentang seberapa besar atau jauh realisasi penjualan diperkenankan untuk turun dari penjualan pada break event point sehingga tidak akan rugi. Hasil perhitungan titik aman menunjukkan seberapa besar penurunan penjualan agar berada pada posisi impas. Ketika margin keamanan tinggi berarti risiko tidak tercapainya titik impas rendah.

e. Analisis Target Laba

Analisis target laba adalah estimasi volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba yang diinginkan (Amaniyah et al., 2020). Analisis target laba menggambarkan tingkat penjualan yang harus dianggarkan perusahaan untuk mencapai keuntungan perusahaan. Analisis target laba juga berfungsi untuk menghitung besar kecilnya tingkat penjualan yang diperlukan agar perusahaan dapat mencapai laba yang ditargetkan.

Unsur – Unsur Cost Volume Profit

Cost volume profit (CVP) memiliki dua jenis biaya utama yang menjadi fokus utama yaitu sebagai berikut :

1. Biaya tetap merupakan komponen biaya yang jumlahnya tetap konstan dan tidak dipengaruhi oleh fluktuasi tingkat aktivitas atau tingkat produksi dalam rentang relevan tertentu. Artinya, selama aktivitas perusahaan masih berada dalam batas kapasitas normal, tidak terdapat perubahan pada total biaya tetap dan tidak terpengaruh oleh perubahan aktivitas. Namun, jika dilihat dari sisi per unit, biaya tetap menunjukkan perilaku yang berbeda. Biaya tetap per unit akan menurun ketika jumlah produksi atau aktivitasnya mulai meningkat. Jika volume produksi tinggi, biaya tetap per unit akan rendah karena biaya tersebut tersebar ke lebih banyak unit produk. Sebaliknya, ketika volume produksi menurun, biaya tetap per unit akan meningkat. Pemahaman mengenai karakteristik ini sangat berperan dalam membantu manajemen merancang strategi dan membuat keputusan yang tepat, terutama ketika penetapan harga dan analisis titik impas.
2. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah secara langsung proporsional dengan perubahan volume aktivitas atau jumlah unit yang diproduksi. Artinya, semakin besar jumlah produksi atau aktivitas, maka semakin tinggi pula total biaya variabel yang keluar. Sebaliknya, total biaya variabel akan menurun jika volume produksinya menurun juga. Meskipun demikian, biaya variabel per unit cenderung konstan dan tidak berpengaruh dengan fluktuasi pada jumlah produksi.

Penerapan Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba

Dalam suatu usaha perencanaan melibatkan penetapan tujuan, penyusunan program operasional, dan penentuan strategi baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. (Yanto et al., 2020) mengemukakan bahwa analisis dengan menggunakan cost volume profit (CVP) merupakan salah satu cara dalam mengkaitkan antara laba, biaya, dan volume yang terdapat di perusahaan. Hal terpenting yang harus diketahui dalam menganalisis adalah alat yang membantu saat menganalisis untuk mengidentifikasi faktor - faktor yang berdampak pada laba yang terus mengalami perubahan akan diprioritaskan terhadap berubahnya ukuran

volume penjualan serta biaya tetap dan variabel, serta pembauran dalam penjualan produknya. Penerapan cost volume profit (CVP) ini menjadikan perusahaan mampu mengevaluasi bagaimana perubahan dalam skenario biaya dan pendapatan untuk memperoleh laba. Kondisi tersebut menjadi pendukung utama perusahaan dalam menentukan keputusan, khususnya pada situasi dimana biaya tetap, biaya variabel, atau volume penjualan berubah.

3. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian yang penulis lakukan ini, jenis pendekatan deskriptif kuantitatif yang digunakan dengan bertujuan menganalisis data keuangan Usaha Kedai Panji & Swimming Pool menggunakan pendekatan Cost Volume Profit (CVP) untuk memberikan gambaran serta solusi terkait perencanaan laba. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara secara langsung berupa tanya jawab dengan pihak manajemen usaha serta pengumpulan dokumentasi dalam bentuk catatan, rekapitulasi, laporan keuangan, foto, dan dokumen pendukung lainnya yang memiliki keterkaitan dengan permasalahan yang diteliti. Untuk memecahkan masalah yang dihadapi maka metode analisis yang penulis gunakan sebagai alat untuk menghitung dan menganalisis data – data yang berkaitan dengan biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan perusahaan dan laba yang direncanakan pada Usaha Kedai Panji & Swimming Pool yaitu perhitungan margin kontribusi, perhitungan break event point (titik impas), perhitungan margin of safety (margin keamanan), perhitungan leverage operasi, dan perhitungan target laba atau perencanaan laba.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Usaha Kedai Panji & Swimming Pool belum pernah menerapkan perencanaan laba yang terstruktur dan berkelanjutan dalam setiap periode usaha. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, hal ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman pihak manajemen terhadap pentingnya perencanaan laba dalam pengelolaan usaha serta ketidakseimbangan jumlah pengunjung yang fluktuatif dan sulit diprediksi. Kedua faktor ini secara langsung maupun tidak langsung menghambat upaya pengelolaan keuangan yang lebih efektif dan efisien, khususnya dalam penyusunan target pendapatan dan strategi penjualan.

Usaha ini menyediakan dua jenis layanan yaitu fasilitas kolam renang untuk rekreasi dan restoran. Namun, perencanaan laba belum dilakukan dalam kedua jenis layanan tersebut. Kedua produk ini seharusnya dapat dikelola secara lebih optimal melalui pendekatan perencanaan laba dengan menerapkan analisis cost volume profit (CVP). Hal ini

menyebabkan pihak manajemen tidak memiliki acuan yang jelas mengenai target penjualan yang seharusnya dicapai guna menutup biaya operasional dan memperoleh laba atau keuntungan usaha.

Berdasarkan penyampaian dari pihak manajer, terdapat kendala yang dihadapi dalam proses perencanaan laba maupun penetapan target pengunjung atau penjualan jika dilakukan. Salah satu kendala utama adalah jumlah pengunjung yang tidak stabil setiap harinya, yang menyebabkan kesulitan dalam memperkirakan pendapatan dan mengatur strategi penjualan secara tepat. Selama ini operasional usaha dijalankan secara fleksibel tanpa pendekatan yang berbasis pada perhitungan dan analisis perencanaan laba, usaha berjalan secara let it flow. Setelah diteliti, usaha juga tidak melakukan promosi secara berkala baik di media sosial maupun media lainnya, ini merupakan salah satu penyebab jumlah pengunjung yang tidak stabil karena masih banyak masyarakat terkhusus yang berada di Kabupaten Buleleng belum mengetahui akan keberadaan usaha ini.

Perencanaan laba menjadi elemen utama dalam pengambilan keputusan terkait arah dan pencapaian tujuan suatu usaha. Dengan adanya perencanaan laba, manajemen dapat menetapkan target penjualan bulanan yang realistis dan terukur, serta merancang strategi operasional maupun pemasaran yang sesuai untuk mencapainya. Perencanaan laba juga memungkinkan usaha untuk dapat mengidentifikasi risiko kerugian lebih awal pada pertengahan periode dan dapat menyusun langkah – langkah yang akan dilakukan untuk menjaga kestabilan penjualan.

Jika kondisi ini terus dibiarkan tanpa adanya pembenahan dan penerapan perencanaan laba yang baik, maka akan berisiko terhadap keberlangsungan dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Tanpa perencanaan laba yang jelas, usaha dapat mengalami ketidakseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran, sehingga potensi kerugian dapat meningkat. Terlebih lagi usaha akan sulit untuk berkembang dan bersaing tanpa melakukan evaluasi di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

Tabel 1. Data Penjualan Tahun 2024

Bulan	Penjualan Restoran Kedai Panji	Penjualan Tiket Kolam Renang	Penjualan Tanpa Nota	Total Penjualan
Januari	9.842.500	10.470.000	4.852.000	25.164.500
Februari	11.251.300	10.185.000	3.475.500	24.911.800
Maret	9.230.000	12.000.000	2.582.800	23.812.800
April	12.148.500	9.870.000	4.325.300	26.343.800
Mei	10.383.709	7.875.000	5.100.000	23.358.709
Juni	10.736.100	12.195.000	3.248.300	26.179.400

Juli	11.456.300	11.490.000	2.705.000	25.651.300
Agustus	10.885.800	12.630.000	2.625.039	26.140.839
September	9.104.500	7.740.000	3.876.300	20.720.800
Oktober	9.493.300	10.470.000	2.312.000	22.275.300
November	10.684.800	11.355.000	4.503.000	26.542.800
Desember	10.117.500	11.790.000	5.392.800	27.300.300
Total Penjualan Tahun 2024				298.402.348

Sumber: Laporan Keuangan Kedai Panji & Swimming Pool, Tahun 2024

Berdasarkan data penjualan tersebut, Usaha Kedai Panji & Swimming Pool mendapatkan total penjualan pada tahun 2024 sebesar Rp 298.402.348. Penjualan ini berasal dari tiga sumber utama, yaitu penjualan restoran Kedai Panji, penjualan tiket kolam renang, dan penjualan tanpa nota. Setiap bulan, ketiga sumber tersebut yang berkontribusi dalam menghasilkan pendapatan usaha. Pada tahun 2024, penjualan mengalami fluktuasi berdasarkan musim ataupun momen – momen tertentu seperti salah satunya libur akhir tahun. Penjualan restoran dan tiket kolam renang secara umum menjadi sumber pendapatan utama. Pada restoran menunjukkan kinerja keuangan yang stabil dan penjualan tiket kolam renang juga mengalami lonjakan khususnya pada bulan Juni dan bulan Agustus yang bertepatan dengan libur sekolah yang meningkatkan jumlah pengunjung pada usaha ini. Selain itu, terdapat penjualan tanpa nota. Hal ini menunjukkan adanya transaksi secara langsung yang kemungkinan dilakukan untuk mempercepat pelayanan saat pengunjung membludak. Melalui data penjualan tersebut menunjukkan usaha berhasil mempertahankan penjualan yang stabil walaupun pernah dalam bulan – bulan tertentu mengalami penurunan penjualan. Usaha ini berpotensi mengalami pertumbuhan yang lebih baik di tahun – tahun berikutnya melihat potensi peningkatan pengunjung pada periode liburan.

Tabel 2 . Data Pengeluaran Biaya Variabel dan Biaya Tetap Tahun 2024

Bulan	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Total
Januari	9.932.600	12.060.500	21.993.100
Februari	10.518.378	11.925.500	22.443.878
Maret	10.274.931	12.347.000	22.621.931
April	10.963.712	12.124.800	23.088.512
Mei	8.863.994	11.963.000	20.826.994
Juni	9.716.542	12.019.000	21.735.542
Juli	10.286.333	11.966.000	22.252.333
Agustus	10.561.429	12.329.500	22.890.929
September	8.655.431	11.789.500	20.444.931
Oktober	9.117.599	12.486.500	21.604.099
November	10.943.776	12.215.500	23.159.276

Desember	11.786.329	11.996.000	23.782.329
Total	121.621.054	145.222.800	266.843.854

Sumber : Laporan Keuangan Kedai Panji & Swimming Pool, Tahun 2024

Pada tahun 2024, Usaha Kedai Panji & Swimming Pool mencatat total biaya operasional sebesar Rp 266.843.854. Biaya ini terdiri dari dua komponen utama yaitu sebesar Rp 121.621.054 untuk biaya variable dan sebesar Rp145.222.800 untuk biaya tetap. Biaya variabel mengalami fluktuasi sepanjang tahun, mengikuti volume aktivitas usaha. Kenaikan biaya variabel terjadi pada bulan – bulan dengan aktivitas pengunjung yang tinggi seperti pada bulan November dan Desember, dimana kebutuhan operasional meningkat untuk mengantisipasi lonjakan jumlah pengunjung. Sebaliknya, pada bulan – bulan seperti bulan Mei dan September, biaya variabel cenderung lebih rendah, sejalan dengan turunnya aktivitas pengunjung. Biaya tetap cenderung stabil pada tahun 2024 ini, hal ini menunjukkan pengelolaan yang konsisten terhadap pengeluaran rutin setiap bulannya. Secara keseluruhan, struktur biaya Usaha Kedai Panji & Swimming Pool di tahun 2024 ini menunjukkan pengelolaan yang cukup efisien. Kestabilan biaya tersebut yang menyesuaikan dengan tingkat aktivitas usaha menjadi faktor yang cukup penting dalam menjaga usaha tetap berjalan.

Tabel 3. Data Keuangan Perolehan Laba Tahun 2024

Bulan	Penjualan	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Laba Bersih
Januari	25.164.500	9.932.600	12.060.500	3.171.400
Februari	24.911.800	10.518.378	11.925.500	2.467.922
Maret	23.812.800	10.274.931	12.347.000	1.190.869
April	26.343.800	10.963.712	12.124.800	3.255.288
Mei	23.358.709	8.863.994	11.963.000	2.531.715
Juni	26.179.400	9.716.542	12.019.000	4.443.858
Juli	25.651.300	10.286.333	11.966.000	3.398.967
Agustus	26.140.839	10.561.429	12.329.500	3.249.910
September	20.720.800	8.655.431	11.789.500	275.869
Oktober	22.275.300	9.117.599	12.486.500	671.201
November	26.542.800	10.943.776	12.215.500	3.383.524
Desember	27.300.300	11.786.329	11.996.000	3.517.971
Laba Bersih Tahun 2024				31.558.494

Sumber : Laporan Keuangan Kedai Panji & Swimming Pool, Tahun 2024

Berdasarkan data laporan keuangan tahun 2024 menunjukkan bahwa adanya fluktuasi dalam jumlah penjualan, pengeluaran biaya, serta perolehan laba bersih setiap bulannya. Penjualan tertinggi terjadi pada bulan Desember sebesar Rp 27.300.300, sedangkan penjualan terendah pada bulan September sebesar Rp 20.720.800. Hal ini menunjukkan kecenderungan peningkatan aktivitas penjualan menjelang akhir tahun yang berkaitan dengan meningkatnya pengunjung pada masa libur panjang dan perayaan akhir tahun. Biaya variabel juga

mengalami perubahan seiring meningkatnya jumlah penjualan. Biaya terendah tercatat pada bulan September dikarenakan menurunnya jumlah penjualan dan biaya tertinggi tercatat pada bulan Desember dikarenakan meningkatnya jumlah penjualan. Sementara itu, biaya tetap yang dikeluarkan relatif stabil selama tahun 2024 dengan angka yang berkisar antara Rp 11.789.500 hingga Rp 12.486.500. Kestabilan biaya tetap ini dapat menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengendalikan pengeluaran rutin sehingga tidak terlalu terpengaruh oleh fluktuasi penjualan. Laba bersih yang diperoleh setiap bulannya pada tahun 2024 ini belum cukup stabil, laba tertinggi pada bulan Juni sebesar Rp 4.443.858 sedangkan laba terendah terjadi pada bulan September sebesar Rp 275.869. Fluktuasi laba ini disebabkan oleh penurunan jumlah penjualan dan pengeluaran tak terduga atau biaya lain – lain. Secara keseluruhan, Usaha Kedai Panji & Swimming Pool berhasil mendapatkan laba bersih sebesar Rp 31.558.494 pada tahun 2024. Hal ini dapat menunjukkan bahwa, meskipun terdapat bulan – bulan atau periode dengan kinerja yang kurang optimal, akan tetapi secara umum Usaha Kedai Panji & Swimming Pool tetap menunjukkan hasil yang positif.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan serta melihat permasalahan yang terdapat pada sistem perencanaan laba di Usaha Kedai Panji & Swimming Pool, penulis menemukan bahwa diperlukan suatu sistem analisis untuk penyelesaian permasalahan yang terjadi pada usaha tersebut dengan penerapan cost volume profit (CVP) sebagai dasar dalam perencanaan laba pada usaha ini yang berfungsi sebagai alat bantu dalam mengevaluasi kinerja keuangan serta merencanakan pencapaian target laba yang lebih sistematis dan terukur pada tahun 2025. Berikut disajikan perhitungan analisis cost volume profit (CVP) :

1. Perhitungan Margin Kontribusi (Contribution Margin)

$$\begin{aligned} \text{a. Margin Kontribusi (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel} \\ &= 298.402.348 - 121.621.054 \\ &= 176.781.294 \\ \text{b. Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{176.781.294}{298.402.348} \times 100\% \\ &= 59,25\% \\ \text{c. Laba Bersih (Rp)} &= \text{Margin Kontribusi} - \text{Total Biaya Tetap} \\ &= 176.781.294 - 145.222.800 \\ &= 31.558.494 \end{aligned}$$

Melalui perhitungan contribution margin menunjukkan bahwa Usaha Kedai Panji & Swimming Pool dalam kondisi yang menguntungkan. Dengan margin kontribusi yang melebihi total biaya tetap, usaha ini mampu menghasilkan laba bersih. Sehingga dapat menutupi biaya yang telah dikeluarkan dan dapat menghasilkan keuntungannya pada tahun 2024. Dari rasio margin kontribusi yang tinggi dapat berpotensi untuk usaha meningkatkan profitabilitas pada tahun 2025.

2. Perhitungan Break Event Point (Titik Impas)

$$\begin{aligned}
 \text{a. BEP (Unit)} &= \frac{FC}{S - VC} \\
 &= \frac{145.222.800}{298.402.348 - 121.621.054} \\
 &= \frac{145.222.800}{176.781.294} \\
 &= 0.821 \\
 \text{b. BEP (Rp)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{145.222.800}{1 - \frac{121.621.054}{298.402.348}} \\
 &= \frac{145.222.800}{1 - 0.407} \\
 &= \frac{145.222.800}{0,593} \\
 &= 244.895.110
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, break even point penjualan sebesar Rp 244.895.110. Hal ini berarti bahwa jika Usaha Kedai Panji & Swimming Pool melakukan penjualan dalam jumlah tersebut, maka usaha tidak mendapatkan keuntungan atau laba tetapi tidak juga mengalami kerugian. Berdasarkan data penjualan pada tahun 2024 Usaha Kedai Panji & Swimming Pool mempunyai penjualan sebesar Rp 298.402.348.

3. Perhitungan Margin Keamanan (Margin Of Safety)

$$\begin{aligned}
 \text{a. Margin Of Safety (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas} \\
 &= 298.402.348 - 244.895.110 \\
 &= 53.507.238 \\
 \text{b. Margin Of Safety (\%)} &= \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{53.507.238}{298.402.348} \times 100\% \\ &= 0,1793 \times 100\% \\ &= 17,93\% \end{aligned}$$

Melalui perhitungan tersebut, margin of safety yang diperoleh sebesar Rp 53.507.238 atau 17,93% dari total penjualan. Penjualan pada tahun 2025 bisa turun sampai dengan Rp 53.507.238 tanpa menyebabkan kerugian atau penjualan bisa turun 17,93% dari total penjualan tahun 2024. Selama penjualan tahun 2025 tidak turun melebihi angka tersebut, perusahaan tidak akan mengalami kerugian. Ini menunjukkan bahwa kondisi usaha masih cukup stabil dan aman.

4. Perhitungan Operating Leverage (Leverage Operasi)

$$\begin{aligned} \text{Degree of Leverage Operasi (\%)} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}} \times 100\% \\ &= \frac{176.781.294}{31.558.494} \times 100\% \\ &= 5,6 \times 100\% \\ &= 560\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, angka 560% menunjukkan bahwa jika penjualan meningkat sebesar 1% maka laba bersih perusahaan akan meningkat 5,6 kali lipat dari persentase kenaikan penjualan atau naik 5,6%. Semakin tinggi angka degree of operating leverage, berarti perusahaan memiliki proporsi biaya tetap yang besar, sehingga perubahan kecil dalam penjualan dapat menyebabkan perubahan yang besar pada laba.

5. Perhitungan Target Laba atau Perencanaan Laba

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \times 100\% \\ &= \frac{145.222.800 + 40.000.000}{59,25\%} \times 100\% \\ &= \frac{185.222.800}{0,5925} \\ &= 312.603.983 \end{aligned}$$

Jadi, melalui perhitungan tersebut penjualan yang harus dicapai usaha untuk memperoleh laba sebesar Rp40.000.000 adalah Rp312.603.983 atau dapat dikatakan

tercapai apabila Usaha Kedai Panji & Swimming Pool berhasil mendapatkan penjualan sebesar Rp 312.603.983.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa selama tujuh tahun beroperasi, Usaha Kedai Panji & Swimming Pool belum menerapkan sistem perencanaan laba yang terstruktur. Melalui penerapan cost volume profit (CVP) memberikan gambaran yang lebih terstruktur menggunakan perhitungan yang dilakukan terhadap data tahun 2024, diperoleh margin kontribusi Usaha Kedai Panji & Swimming Pool sebesar 59,25% hal ini menunjukkan lebih dari setengah pendapatan setelah dikurangi biaya variabel, yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba usaha. Hasil tersebut menunjukkan indikasi yang positif dalam kinerja keuangan usaha tersebut.

Dalam perhitungan break event point, usaha ini memerlukan penjualan minimal sebesar Rp 244.895.110 untuk mencapai kondisi impas, yaitu pendapatan sama dengan biaya, tidak mengalami kerugian maupun tidak mengalami keuntungan. Total penjualan tahun 2024 sebesar Rp 298.402.348, melalui hasil break event point tersebut usaha telah melewati titik impas dan berhasil memperoleh laba usaha. Hal ini menunjukkan usaha ini telah mencapai kinerja yang positif, dimana penjualan melebihi batas minimum yang diperlukan untuk menutupi seluruh biaya tetap dan biaya variabel, serta menghasilkan laba. Keberhasilan ini memberikan keyakinan bahwa usaha berada pada kondisi yang baik untuk terus berkembang dan meningkatkan profitabilitas pada tahun 2025.

Hasil analisis margin of safety (MOS) sebesar 17,93% mengindikasikan bahwa penurunan penjualan hingga 17,93% dari total penjualan tahun 2024, hal ini masih dapat diterima tanpa menimbulkan kerugian. Meskipun rasio tergolong aman, tetap diperlukan upaya pengelolaan strategi pemasaran yang efektif untuk menjaga kestabilan penjualan usaha.

Berdasarkan hasil analisis degree of operating leverage (DOL), nilai sebesar 560% menunjukkan bahwa peningkatan 1% dalam penjualan dapat menghasilkan kenaikan laba sebesar 5,6 kali lipat. Namun, tingginya leverage operasi ini mengindikasikan bahwa usaha menjadi sangat sensitif terhadap perubahan volume penjualan, sehingga fluktuasi dapat sangat berdampak signifikan terhadap laba. Oleh karena itu, mempertahankan penjualan setiap bulannya sangat penting untuk memastikan pendapatan laba.

Berdasarkan wawancara dengan manajer usaha, pihak manajemen mengharapkan target laba sebesar Rp 40.000.000 untuk tahun 2025 atau meningkat 26,74% dibandingkan laba bersih tahun 2024. Target laba tersebut dapat dicapai dengan strategi – strategi seperti

peningkatan penjualan melalui promosi baik di media sosial maupun media lainnya dan pemanfaatan kapasitas usaha yang masih memadai. Target laba ini dapat dicapai apabila perusahaan mampu menjaga biaya tetap agar tidak meningkat, mengendalikan biaya variabel dan secara aktif meningkatkan jumlah pengunjung melalui kegiatan promosi yang akan dilakukan. Akan tetapi, dalam waktu satu tahun perusahaan mengalami ketidakstabilan dalam memperoleh laba setiap bulannya dikarenakan biaya – biaya yang dikeluarkan melebihi dari anggaran yang telah disiapkan sebelumnya dan jumlah pengunjung yang berbeda – beda serta kenaikan harga bahan baku makanan ataupun minuman pada restoran. Dengan pengelolaan strategi yang tepat dan pengelolaan biaya yang baik akan sangat menentukan keberhasilan perusahaan dalam mencapai target laba pada tahun 2025. Meskipun perusahaan menghadapi beberapa tantangan dalam pencapaian laba, namun terdapat potensi untuk mencapai target laba yang telah ditetapkan. Pengelolaan biaya variabel yang efisien dan pemanfaatan kapasitas usaha yang lebih optimal, usaha masih memiliki peluang untuk mencapai target laba sebesar Rp 40.000.000 pada tahun 2025.

Menurut hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Lengkong et al., 2022) di Cousin Coffee & Eatery juga menunjukkan bahwa analisis Cost Volume Profit (CVP) sangat membantu Cousin Coffee & Eatery dalam merencanakan laba jangka pendek. Dengan margin kontribusi sebesar 77%, usaha ini mampu menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba. Titik impas yang tercapai pada penjualan Rp31.969.264 menunjukkan batas minimal penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian. Selain itu, margin of safety sebesar 92,56% menandakan bahwa usaha masih memiliki ruang yang cukup besar untuk menurunkan penjualan tanpa harus merugi. Namun, nilai operating leverage yang relatif rendah (1,08) mengindikasikan bahwa perubahan penjualan tidak secara signifikan mempengaruhi perubahan laba, sehingga perlu adanya strategi yang lebih efektif dalam mengelola biaya variabel dan meningkatkan volume penjualan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis tersebut dapat disimpulkan bahwasanya cost volume profit (CVP) merupakan salah satu teknik analisis yang memiliki peran penting dalam proses perencanaan laba perusahaan. Pendekatan ini sangat bermanfaat bagi manajemen dalam mengevaluasi hubungan antara biaya, volume penjualan, dan tingkat keuntungan yang diharapkan. Dengan menerapkan analisis ini, perusahaan dapat merancang strategi yang lebih tepat dalam pengambilan keputusan guna memperoleh laba sesuai target yang telah ditetapkan. Hal ini menjadikan analisis cost volume profit (CVP) sebagai alat yang

efektif untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mendukung pencapaian tujuan finansial perusahaan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Usaha Kedai Panji & Swimming Pool, maka dapat disimpulkan penerapan cost volume profit (CVP) dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai struktur biaya, margin kontribusi, titik impas (break event point), margin of safety, dan leverage operasi, dimana semua hal tersebut penting digunakan dalam menentukan strategi perencanaan laba atau target laba sebuah usaha.

Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, penulis memberikan saran untuk manajemen Usaha Kedai Panji & Swimming Pool untuk mulai menerapkan sistem perencanaan laba dengan analisis cost volume profit (CVP) secara berkala agar pengambilan keputusan bisnis menjadi lebih terarah dan terukur untuk keberlanjutan usaha yang lebih baik. Dan untuk peneliti selanjutnya, diharapkan dapat memperoleh pemahaman yang lebih menyeluruh mengenai efektivitas penerapan analisis cost volume profit (CVP) dalam perencanaan laba pada sektor UMKM, dapat melakukan studi perbandingan antara beberapa usaha sejenis yang berada di wilayah yang sama. Dengan membandingkan keunggulan dan keterbatasan penerapan cost volume profit (CVP) pada masing – masing usaha tersebut, penelitian dapat mengidentifikasi faktor – faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan maupun kendala yang dihadapi dalam penerapan cost volume profit (CVP) sebagai dasar perencanaan labanya. Dan untuk peneliti selanjutnya juga dapat memperluas periode analisis yang digunakan, tidak hanya satu tahun agar dapat menyesuaikan dengan perkembangan tren bisnis serta perubahan – perubahan kondisi usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Artikel ini merupakan bagian dari Tugas Akhir yang disusun oleh Luh Intan Putri Pratiwi dari Program Studi Diploma Tiga Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma. Puji Syukur penulis sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan kasih-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dan artikel ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Ni Made Wulan Sari Sanjaya, S.Pd., M.Pd. selaku dosen pembimbing penulis yang telah memberikan bimbingan, masukan, saran, solusi, serta motivasi selama penyusunan hingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dan artikel ini. Terima kasih kepada orang tua atas segala perjuangan dan dukungan tiada henti untuk

penulis. Terima kasih juga untuk teman, sahabat, dan seluruh pihak - pihak yang telah terlibat untuk membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini.

DAFTAR REFERENSI

- Amaniyah, E., Hotimah, H., Ekonomi, F., Bisnis, D., & Manajemen, S. (2020). Analisis Cost Volume Profit Pada Hotel Panglima Sampang (Vol. 6).
- Andini, F., Sekayu, P., & Selatan, S. (2024). Analisis Perhitungan Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba Pada Cv. Cahaya Dira Di Kota Sekayu. In *Equivalent : Journal Of Economic, Accounting And Management* (Vol. 2, Issue 1). [Http://Jurnal.Dokicti.Org/Index.Php/Equivalent/Index](http://Jurnal.Dokicti.Org/Index.Php/Equivalent/Index)
- Budiasni, N.W.N. (2021). Peran Return On Investment dalam Upaya Peningkatan Laba Pada Sektor Pariwisata Hotel. *ARTHA SATYA DHARMA*, 14(1), 75-83.
- Elsy Lengkong, A., Pontoh, W., B Kalalo, M. Y., Akuntansi, J., Ekonomi Dan Bisnis, F., Sam Ratulangi, U., & Kampus Bahu, J. (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 (Vol. 5, Issue 2).
- Fauzi, A., Setyo, A. D., Zaen, M. F., Prihartono, R. R., Peres, R., Loi, J., Juliano, V., Napa, J., Rizki, Y., Bhayangkara, U., & Raya, J. (2024). Analisis Cost-Volume-Profit (Cvp) Sebagai Alat Manajerial Dalam Membuat Keputusan Bisnis A R T I C L E I N F O. In *Indonesian Journal Of Economics And Strategic Management (Ijesm)* (Vol. 2, Issue 2).
- Iksan Hikmatullah, Fajar Dini Harianto, Muhammad Riyanto Gufron, & Mohamad Bastomi. (2023). Analisis Cost Volume Profit (Cvp) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Ayam Broiler Ibu Ramlah. *Mamen: Jurnal Manajemen*, 2(2), 241–249. <https://doi.org/10.55123/Mamen.V2i2.1613>
- Iswara Setia Ulfah. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi Di Kabupaten Jember). *Jurnalrak*, 2(Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi Di Kabupaten Jember)), 68–76.
- Karina, R., & Destiana. (2022). Analisis Pengaruh Csr Terhadap Manajemen Laba : Moderasi. In *Journal Management* (Vol. 21, Issue 3).
- Koraag, J. F., Ilat, V., Akuntansi, J., Ekonomi, F., & Bisnis, D. (2016). Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu “Ibu Siti” Analisis Of Cost-Volume-Profit For Planning Profit At The Tofu Factory “Ibu Siti.” In *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* (Vol. 16, Issue 03).
- Nopiyan, P.E. (2021) Analisis Profitabilitas CV. Duta Nirwana Persada Agung. *ARTHA SATYA DHARMA*, (14(1), 84-88.
- Putu Ayu Puspitasari Politeknik Ubaya, N., Anugrah Sharasanti Politeknik Ubaya, D., & Martantina Politeknik Ubaya, L. (2024). Studi Kasus Penggunaan Cost Volume Profit (Cvp) Dalam Perencanaan Laba Di Hotel Xyz Bali. In *Bulan Juli* (Vol. 11, Issue 2).
- Rachmina D Dan Sari S.W. (2017). *Akuntansi Manajemen Teori Dan Aplikasi*. Cetakan Keempat. Polimediapublishing.
- Rifa'i, Y. (2023). Analisis Metodologi Penelitian Kualitatif Dalam Pengumpulan Data Di Penelitian Ilmiah Pada Penyusunan Mini Riset. In *Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora* (Vol. 1, Issue 1).
- Sapto Darmawati, S. (2024). Analisis Cost Volume Profit (Cvp) Dalam Upaya Merencanakan Laba (Studi Kasus Pada Business Unit Indoor Air Quality Pt Xyz). In *Akselerasi: Jurnal Ilmiah Nasional* (Vol. 6, Issue 2).

- Setiawan, T. (2020). Mahir Akuntansi: Belajar Cepat Akuntansi Biaya Dan Akuntansi Manajemen.
- Simon, A., Septiana, T., Gita Suci, R., Muhammadiyah Riau, U., Kunci, K., & Dan Laba, V. (2019). Analysis Of Cost Volume Profit As A Basic Of Expected Company Profit (Studi Kasus Sultan's Barbershop) Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Perusahaan Yang Diharapkan (Studi Kasus Sultan's Barbershop). Research In Accounting Journal, 1(1), 123–131. [Http://Journal.Yrpiiku.Com/Index.Php/Rajonline](http://Journal.Yrpiiku.Com/Index.Php/Rajonline)
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D. Cvalfabeta.
- Sumarni Indriati. (2020). Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (Pada Umkm Gula Habang Taratau Di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong). Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Publik dan Administrasi Bisnis, 73–81.
- Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, L. H. (2020). Muhammadiyah Riau Accounting And Business Journal Penerapan Analisis Cvp Sebagai Alat Perencanaan Laba Ud Sukma Jaya: Efektif Atau Semu ? In Muhammadiyah Riau Accounting And Business Journal (Vol. 1, Issue 2).
- Yanto, M., Kunci, K., & Laba, 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. Dimensi, 9(2), 369–386.