



ANALISIS PERENCANAAN LABA MENGGUNAKAN METODE COST VOLUME PROFIT (STUDI KASUS PADA UKM BANDENG UD MAKMUR MANDIRI SEMARANG)

M.Th Heni W*, Hartono, Adilistiono, Rani Raharjanti, Saniman Widodo

Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang
Jl. Prof. H. Soedarto, SH Tembalang Semarang 50275

*E-mail: heniwidyarti67@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk merencanakan laba jangka pendek pada UKM Bandeng UD Makmur Mandiri Semarang menggunakan metode cost volume profit. Parameter yang digunakan dalam analisis ini antara lain; break even point, margin of safety, dan degree of operating leverage. Metode analisis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian kepustakaan dan penelitian langsung dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah sebagai berikut: omset penjualan sebesar 11.440 unit (Rp.241.800.000,-); break even point sebesar 10.728,54 unit (Rp.226.712.825); margin of safety sebesar 671,46 unit (Rp.17.515.580 atau 7,24%); degree of operating leverage 15,78. Laba di rencanakan naik 10%.

Kata Kunci: *Cost volume profit, break even point, margin of safety, degree of operating leverage, profit planning.*

PENDAHULUAN

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan penunjang ekonomi terbesar di negara berkembang seperti di Indonesia dan merupakan usaha yang lebih berkembang di masyarakat Indonesia, karena UKM lebih tahan dari goncangan krisis ekonomi. Salah satu langkah strategis dalam rangka mengatasi masalah ketimpangan ekonomi dan kesenjangan sosial yang dapat dilakukan adalah dengan menumbuhkan UKM.

Pada masa krisis ekonomi, UKM dapat bertahan dan mempunyai potensi untuk berkembang, dengan demikian UKM dapat dijadikan andalan untuk masa yang akan datang. Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia UKM digambarkan sebagai sektor yang mempunyai peranan yang penting, karena sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik disektor tradisional maupun modern. UKM memiliki karakteristik antara lain: bersifat padat karya, teknologi yang sederhana, serta mampu menyerap banyak tenaga kerja sehingga dapat

mengurangi kemiskinan di masyarakat, pemerataan pendapatan, dan membantu negara dalam kegiatan ekonomi. Di samping itu, perusahaan mikro kecil menengah merupakan sub sektor kegiatan ekonomi yang memegang peranan penting dalam memperkuat struktur ekonomi secara makro.

Apabila suatu perusahaan ingin sukses dan survive, memerlukan perencanaan dan pengendalian dalam menjaga kestabilan usaha. Salah satu cara yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan meningkatkan kuantitas penjualan sebab dengan meningkatnya penjualan dapat mendorong untuk memperoleh laba yang maksimal. Perencanaan laba merupakan hal yang penting bagi suatu bisnis karena berisikan langkah-langkah yang akan diambil perusahaan untuk mencapai target laba yang diharapkan dan dapat membantu manajemen untuk mengambil keputusan yang tepat, serta mampu menjadi tolok ukur dalam memperoleh besar kecilnya laba yang mana dapat berpengaruh dalam kelangsungan hidup bisnis tersebut. Hal ini juga berlaku bagi bisnis atau usaha yang dijalankan oleh Usaha Kecil Menengah (UKM).

Salah satu bentuk UKM yang ada di Semarang adalah Kampung bandeng Tambakrejo sebagai kampung sentra bandeng yang sudah ada sejak 1965. Usaha bandeng kala itu hanya dimiliki satu orang, hingga pada fase berikutnya mulai berkembang. Warga mulai terbiasa membudidayakan bandeng di tambak, hingga berkembang membentuk Kelompok Usaha Bersama (KUB). Demikian juga dengan UD Makmur Mandiri yang berkecimpung pada pengolahan bandeng. Bandeng diolah menjadi bandeng presto, tahu bakso, otak-otak dan lain sebagainya. UD Makmur Mandiri berdiri kurang lebih sejak tahun 2013. Pada awalnya usaha pengolahan bandeng ini berdiri karena banyak warga sekitar mempunyai usaha yang sejenis. Pada awalnya UKM ini hanya membuat bandeng presto, kemudian berkembang pada pengolahan bandeng menjadi tahu bakso bandeng, pepes bandeng, dan produk lain berbahan dasar bandeng.

Dalam setiap unit usaha bisnis atau pelaku bisnis termasuk juga pelaku UKM akan merasa terbantu dalam melakukan manajemen dan pengendalian usahanya apabila menerapkan perencanaan laba menggunakan analisa cost volume profit (CPV). Namun kebanyakan masyarakat khususnya para pemilik UKM, umumnya belum menerapkan analisis biaya volume laba (cost volume profit analysis) dalam mengelola bisnisnya. Hal ini dikarenakan tidak tersedianya tenaga ahli yang mampu melakukan

pembukuan dan perhitungan mendetail serta akurat. Selain itu, minimnya kesadaran para pelaku usaha terhadap pembukuan dan perhitungan yang akurat juga menjadi penyebab pelaku usaha UKM belum menerapkan analisis ini. Untuk menerapkan analisis tersebut, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menghitung omzet penjualan UKM. Bandeng UD Makmur Mandiri tahun 2019
2. Menginventarisasi semua bitaya yang terdapat di UKM Bandeng UD Makmur Mandiri tahun 2019
3. Menghitung Contribution Margin UKM. Bandeng UD Makmur Mandiri tahun 2019
4. Menghitung Break Even Point, Margin of Safety, dan Operating Leverage UKM. Bandeng UD Makmur Mandiri tahun 2019
5. Menghitung perencanaan laba jangka pendek menggunakan analisis cost volume profit UKM. Bandeng UD Makmur Mandiri pada tahun 2020

METODE PENELITIAN

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2016:2). Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Menurut Kuncoro dalam Iswara & Susanti (2017:71) menyatakan bahwa penelitian deskriptif meliputi pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi yaitu melihat dan mengamati secara langsung kegiatan obyek penelitian, wawancara untuk mendapatkan data primer dan dokumentasi untuk mendokumentasi dan mencatat data yang diperlukan dalam penelitian.

Tahapan analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Menghitung penjualan. Data penjualan diperoleh dan kemudian dianalisis dengan menggunakan data harga jual produk dan omzet penjualan

2. Mengklasifikasikan biaya. Biaya diklasifikasikan menjadi biaya tetap dan biaya variabel dalam analisis *cost – volume – profit analys* (hubungan biaya – volume – laba)
3. Menghitung *contribution margin* atau *contribution margin ratio*. *Contribution margin* atau margin kontribusi memberikan informasi jumlah yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Semakin besar margin kontribusi semakin besar pula kesempatan perusahaan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

Persamaan Margin Kontribusi (*contribution margin*)

$$\text{CM} = \text{Total pendapatan} - \text{Total biaya variabel}$$

Sedangkan, rasio batasan laba (rasio margin kontribusi) atau *contribution margin ratio* memberikan informasi mengenai perubahan laba kontribusi setiap rupiah penjualan.

Persamaan rasio batasan laba/rasio margin kontribusi (*contribution margin ratio*):

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

4. Menganalisis titik impas (*break even point*)

Pelaku bisnis menggunakan pendekatan *break even point* (BEP) sebagai berikut :

BEP dalam unit penjualan

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{Total Fixed Cost}}{\text{CM rata-rata per unit}}$$

5. Menganalisis batas aman (*margin of safety*)

Analisis batas aman (*margin of safety*) memberikan informasi mengenai sampai tingkat berapa perusahaan boleh menurunkan penjualan namun tidak menderita rugi.

- a. Perhitungan *Margin Of Safety* :

$$\text{MOS} = \text{SB} - \text{SBE}$$

- b. Perhitungan *Margin Of Safety* dalam persentase :

$$\text{MOS} = \% \text{ MOS} = \frac{\text{SB} - \text{SBE}}{\text{SB}} \times 100\%$$

6. Menganalisis *operating leverage* atau *degree operating leverage* (DOL)

Analisis *operating leverage* memberikan informasi mengenai perubahan laba untuk setiap persentase perubahan volume penjualan. Analisis ini dapat dihitung dengan persamaan sebagai berikut :

a. Perhitungan derajat *degree operating leverage* (DOL) :

$$\text{DOL} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba}}$$

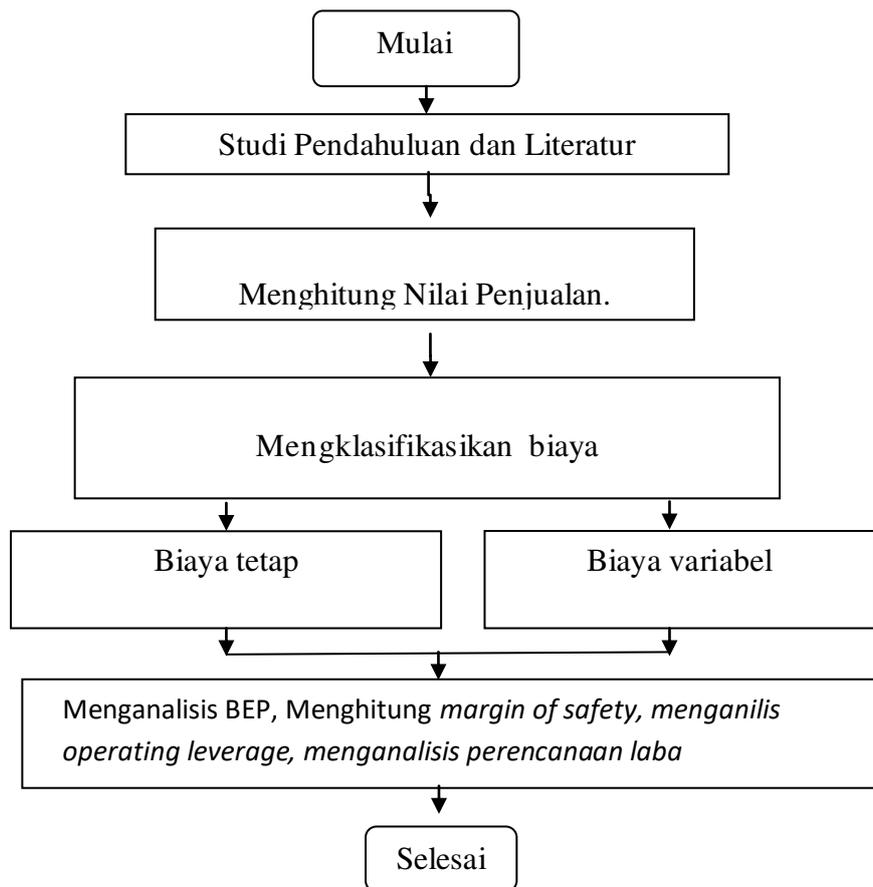
b. Perhitungan persentase perubahan laba :

Persentase perubahan laba = DOL x persentase perubahan penjualan

7. Menganalisis perencanaan laba

Analisis perencanaan laba digunakan untuk mengetahui kuantitas produk yang harus dijual supaya dapat memperoleh laba sesuai target pada periode berikutnya. Perencanaan laba dalam penelitian ini merupakan perencanaan atas laba yang ditargetkan satu tahun berikutnya.

Alur penelitian merupakan keseluruhan urutan atau langkah – langkah yang disusun secara sistematis yang akan dilakukan dalam penelitian ini.



Gambar 1. Alur penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kampung bandeng Tambakrejo adalah kampung sentra bandeng yang sudah ada sejak 1965. Usaha olahan bandeng kala itu hanya dimiliki satu orang, dan dalam perkembangannya mulai berkembang. Warga mulai membudidayakan bandeng di tambak, hingga berkembang membentuk Kelompok Usaha Bersama (KUB). Salah satu UKM yang sampai saat ini masih bertahan adalah UD Makmur Mandiri, UD Makmur Mandiri sebagai salah satu UKM yang berkecimpung pada pengolahan bandeng. Bandeng diolah menjadi bandeng presto atau bandeng duri lunak, otak-otak bandeng, pepes bandeng dan sebagai usaha tambahan adalah tahu bakso. UD Makmur Mandiri beralamatkan di Jl. Purwosari 4 RT 5/3 no 23, desa Tambakrejo, Gayamsari Semarang mulai berdiri kurang lebih sejak tahun 2010. Pada awalnya usaha pengolahan bandeng ini berdiri karena banyak warga sekitar mempunyai usaha yang sejenis. Semula UKM ini hanya membuat bandeng presto, kemudian berkembang pada pengolahan bandeng menjadi pepes bandeng, otak-otak bandeng dan tahu bakso.

Ibu Rahayuningsih memulai usaha pengolahan bandeng ini dibantu oleh putra-putrinya. Pada sekitar tahun 2017 setelah kurang lebih 7 tahun mengelola, karena factor usia usaha pengolahan ini dikelola oleh putrinya ibu Mumpuni. Ditangan ibu Mumpuni, uaha pengolahan bandeng UD Makmur Mandiri semakin berkembang. Produk dan kemasan semakin berkembang baik. Sertifikat Halal dan ijin Depkes P-IRT sudah dimiliki sehingga produknya banyak diminati masyarakat.

Produk olahan bandeng UD Makmur Mandiri dipasarkan sebagai produk oleh-oleh khas Semarang. Tetapi tidak hanya sebagai produk oleh-oleh khas Semarang, produk UD Makmur Mandiri juga diminati masyarakat luas sebagai camilan dan lauk pauk sehari-hari. Produk olahan bandeng ini awalnya dikenal dari mulut kemulut, lambat laun produk ini dipasarkan di pusat oleh-oleh khas Semarang, melalui event-event bazar dan melalui media social.

Volume penjualan produk olahan bandeng UD Makmur Mandiri yang terdiri dari bandeng duri lunak dan otak-otak bandeng dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Volume Penjualan UD Makmur Mandiri Tahun 2019

Nama Produk	Unit Penjualan	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Komposisi Penjualan
Bandeng Duri Lunak	6.240	20.000	124.800.000	54,73%
Otak-otak bandeng	5.200	22.500	117.000.000	45,27%
Jumlah	11.440		241.800.000	100,00%

Sumber: Data primer yang diolah, Tahun 2020

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa total penjualan UD. Makmur Mandiri selama tahun 2019 adalah sebesar Rp.241.800.000,- atau sebanyak 11.440 unit, dengan komposisi penjualan Bandeng duri lunak sebanyak 54,73% dan Otak-otak bandeng sebanyak 45,27%.

Terdapat dua jenis biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Tabel dibawah ini memperlihatkan data biaya tetap pada UD Makmur Mandiri . Biaya tetap sebesar Rp.38.220.000,- terdiri dari PBB, biaya penyusutan kendaraan , gaji pengelola dan biaya penyusutan peralatan .

Perhitungan penyusutan aktiva tetap pada UD Makmur Mandiri menggunakan metode garis lurus tanpa nilai residu. Aktiva tetap terdiri dari kendaraan roda dua dan

peralatan untuk memasak, seperti panci presto besar dan dandang. Sedangkan untuk pengelola adalah pemilik usaha. Karena UD Makmur Mandiri masih merupakan usaha keluarga maka pengelolanya juga pemilik usaha.

Sedangkan biaya variable per unit untuk bandeng duri lunak sebesar Rp.17.529,- dan untuk otak-otak bandeng sebesar Rp.17.618,-

Contribution margin atau margin kontribusi memberikan informasi jumlah yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Semakin besar margin kontribusi semakin besar pula kesempatan perusahaan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Sedangkan *Contribution Margin Ratio* (rasio batasan laba) memberikan informasi mengenai perubahan laba kontribusi setiap rupiah penjualan.

Berikut perhitungan *Contribution Margin* dan *Contribution Margin Ratio* atas penjualan bandeng duri lunak dan otak-otak bandeng pada UD.Makmur Mandiri pada tahun 2019.

Tabel 2. *Contribution Margin* Rata – Rata UD Makmur Mandiri tahun 2019

No	Nama Produk	Unit	Komposisi	Harga	Biaya	CM per	Jumlah CM
		Penjualan	Penjualan	Jual per Unit	Variabel per Unit	Unit (Rp)	Rata-rata per Unit
		1	2	3	4	5 = 3 - 4	6 = 5 x 2
1	Bandeng duri lunak	6.240	54,73%	20.000	17.529	2.471	1.352,38
2	Otak-otak bandeng	5.200	45,27%	22.500	17.618	4.882	2.210,08
	Jumlah	11.440	100,00%				3.562,46

Sumber : data primer yang diolah Tahun 2020

Contribution Margin per unit pada UD Makmur Mandiri untuk bandeng duri lunak (Rp.2.471) dan otak-otak bandeng Rp.4.882. Sehingga *Contribution Margin* rata-rata dari kedua produk tersebut adalah Rp.3.542,46.

Berikut merupakan tabel Break Even Point (BEP) per unit pada tiap produk dari UD. Makmur Mandiri.

Tabel 3. BEP dalam unit masing–masing Produk UD Makmur Mandiri Tahun 2019

No	Nama Produk	komposisi penjualan	Unit BEP	Unit Produk
1	Bandeng duri lunak	54,73%	10.728,54	5.871,73
2	Otak-otak bandeng	45,27%	10.728,54	4.856,81

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2020

Dengan menggunakan hasil perhitungan, total penjualan Rp.241.800.000, total biaya variabel sebesar Rp.200.994.560, total batas kontribusi sebesar Rp.40.805.400, biaya tetap sebesar Rp.38.220.000, laba bersih Rp.2.585.400, Contribution Margin ratio sebesar 16,87%, maka dapat diketahui Break Even Point dalam rupiah sebesar Rp.226.712.825.

Berikut ini adalah perhitungan total penjualan, total biaya variabel, dan total kontribusi margin, serta laporan laba rugi pada saat *Break Even Point*:

Tabel 4. Laporan Laba Rugi *Break Even Point* pada UD Mandiri Makmur tahun 2019

Keterangan	Bandeng Presto
Total penjualan	Rp 224.284.420
Total Biaya Variabel	Rp (188.492.833,8)
Total batas kontribusi	Rp 38.219.991,25
Biaya Tetap	Rp (38.219.991,25)
Laba Bersih	Rp 0

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2020

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pada tingkat penjualan Break Even Point, UD Makmur Mandiri tidak menderita rugi dan mendapatkan laba.

Tahap berikutnya adalah perhitungan *margin of safety (MOS)* tahun 2019 untuk UD. Makmur Mandiri sebagai berikut :

- $MOS = Rp. 241.800.000 - Rp 224.284.420 = Rp.17.515.580$
- $\% MOS = Rp.17.515.580 / Rp 241.800.000 \times 100\% = 7,24\%$
- $MOS (unit) = 11.440 - 10.728,54 = 671,46$

Dari perhitungan diatas, dapat dijelaskan bahwa UD Makmur Mandiri boleh menurunkan penjualan dan tidak akan menderita rugi adalah maksimal 7,24% atau Rp.17.515.580 atau 671, 46 unit.

Perhitungan Degree Of Leverage menunjukkan seberapa besar pengaruh perubahan volume penjualan terhadap laba bersih. Dari hasil perhitungan dapat diketahui bahwa tingkat *degree operating leverage* tahun 2019 pada UD. Makmur Mandiri adalah 15,78. Angka ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan penjualan sebesar satu rupiah, laba bersih akan meningkat 15,78 kali lipat dari tingkat kenaikan penjualan .

Sesuai dengan perhitungan dan analisis diatas, berdasarkan informasi dari pemilik usaha, diketahui bahwa untuk periode berikutnya ingin meningkatkan laba sebesar 10% dari laba sebelumnya. Mengingat pada tahun 2020 muncul situasi yang kurang menguntungkan yaitu pandemic corona, yang berdampak pada penjualan pada UD Makmur Mandiri. Berikut perhitungan unit yang harus dijual agar memperoleh laba sesuai dengan target .

Tabel 5. BEP (unit) UD Makmur Mandiri Semarang tahun 2020

Laba (1)	Target Laba dinaikkan 10% (2)	Biaya Tetap (3)	Contribution Margin rata-rata	BEP (unit) (5) $((3)+(2)) / (4)$
Rp.2.585.400	Rp.2.843.940	Rp	Rp 3.562,46	11.526

Sumber : data primer yang diolah

Jadi, apabila UD. Mandiri Makmur menginginkan kenaikan laba sebesar 10%, maka harus menjual sebanyak 11.526 unit. Berikut merupakan perincian penjualan dalam unit pada saat perencanaan laba.

Tabel 6. Penjualan pada keadaan BEP dalam unit masing-masing produk pada UD. Makmur Mandiri Semarang atas perencanaan laba tahun 2020

Nama Produk	komposisi penjualan	Unit BEP	Unit Produk
Bandeng presto	54,73%	11.526	6.308,17
Otak-otak bandeng	45,27%	11.526	5.217,83

Sumber : data primer yang sudah diolah

Dari perhitungan diatas, penjualan pada Break Even Point yang harus dipenuhi oleh setiap produk agar dapat memperoleh laba sebanyak 10% dari laba sebelumnya untuk bandeng duri lunak sebanyak 6.308,17 unit dan otak-otak bandeng sebanyak 5.217,83 unit.

UD. Makmur Mandiri harus menjual sebanyak 11.526 unit agar dapat memperoleh laba sesuai yang dianggarkan yaitu Rp 2.840.934,13, Contribution Margin rasio sebesar 17,04% dan nilai dari BEP adalah sebesar Rp 224.295.774,6.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan sebelumnya mengenai analisis *cost volume profit* sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada UD. Makmur Mandiri Semarang tahun 2019, dapat diambil simpulan sebagai berikut :

1. Penjualan produk bandeng duri lunak sebanyak 6.240 unit sebesar Rp.124.800.000; dan otak-otak bandeng sebanyak 5.200 unit sebesar Rp. 117.000.000,-
2. Terdapat dua jenis biaya dalam memproduksi bandeng presto dan otak-otak bandeng, yaitu biaya tetap dan biaya variable. Biaya tetap sebesar Rp.38.220.000,- sedangkan biaya variable untuk bandeng presto sebesar Rp.17.529,- dan otak-otak bandeng sebesar Rp.17.618,-
3. *Contribution Margin* per unit pada bandeng presto dan otak-otak bandeng masing-masing sebesar 2.471 dan 4.882. Sedangkan *Contribution margin* rata-rata per unit masing-masing sebesar 1.352, 38 dan 2.210,08.
4. *Break even point* atau Titik impas sebesar 10.728,54 unit atau Rp.226.712.825,- . Apabila dilihat pada setiap produk, titik impas untuk bandeng presto sebesar 5.871,73 unit dan otak-otak bandeng sebesar 4.856,81 unit. Pada penjualan sebesar titik impas, UD. Makmur Mandiri tidak memperoleh laba dan menderita kerugian.
5. Batas aman (*margin of safety*) untuk kedua produk bandeng presto dan otak-otak bandeng sebesar Rp. 17.515.825,- (671,46 unit) atau 7,24%, artinya UD Makmur Mandiri boleh menurunkan penjualan dan tidak akan menderita rugi adalah maksimal 7,24% atau Rp.17.515.580 (671, 46 unit).
6. Pengaruh perubahan volume penjualan terhadap laba bersih (*degree of leverage*) adalah sebesar 15,78, artinya bahwa setiap kenaikan penjualan sebesar satu rupiah, laba bersih akan meningkat 15,78 kali lipat dari tingkat kenaikan penjualan .
7. Perencanaan laba yang dapat direncanakan untuk tahun 2020 adalah dengan menaikkan laba sebesar 10% dari laba sebelumnya mengingat pada tahun 2020 terdampak pandemic corona, dengan *contribution margin ratio* sebesar 17,04 dan BEP atau titik impas sebesar 11.526 unit.

Implikasi Teoritis

1. Analisis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa perubahan volume penjualan akan berpengaruh terhadap perubahan laba. Hasil analisis ini didukung penelitian sejenis yang dilakukan oleh Murthosiyah dan Widyarti pada tahun 2015, penelitian yang dilakukan oleh Muslikha dan Korawijayanti pada tahun 2013, Satriani, Marheni dan Miranda pada tahun 2015.
2. Analisis *cost volume profit* dapat memberikan informasi bagi perusahaan mengenai volume minimal yang harus dijual agar perusahaan tidak menderita rugi. Hal ini didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Kim pada tahun 2015, Noviani pada tahun 2017, Irawan pada tahun 2017
3. Analisis *cost volume profit* dapat dijadikan alat untuk menetapkan target penjualan perusahaan, sehingga dapat dijadikan sebagai acuan dalam penyusunan strategi perusahaan. Hasil ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Pelawiten dan Ilat pada tahun 2014, Iswara dan Susanti pada tahun 2017, Ana Calegari *et al.* pada tahun 2016, Nasser *et al.* pada tahun 2014, Enkeleda Lulaj dan Iseni pada tahun 2018

Keterbatasan penelitian dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

Sampel dan data penelitian hanya satu UKM bandeng di kampung sentra bandeng Semarang pada data tahun 2019. Pada penelitian berikutnya dapat melibatkan lebih banyak UKM di kampung sentra bandeng Semarang serta menambah periode waktu penelitian sehingga hasil penelitian lebih luas dan akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2005). Akuntansi Manajemen edisi 7 buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Irawan, M. R. (2017). Perencanaan Penetapan Laba Melalui Pendekatan Analisis Break Even Point (BEP) Perusahaan Wingko UD. Tujuh Tujuh Elok Babat Lamongan. Penelitian Ekonomi Akuntansi, 451-467.
- Iswara, U. S., & Susanti. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan (Studi pada Perusahaan Kopi di Kabupaten Jember). Riset Akuntansi Keuangan, 68-76.
- Kim, S. H. (2015). Cost-Volume-Profit Analysis for a Multi-Product Company Micro Approach. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 23-36.
- Krismiaji. (2002). Dasar-Dasar Akuntansi Manajemen. Yogyakarta: AMP YKPN.
- Murthosiyah, S., & Widyarti, M. T. (2015). Perencanaan Laba Menggunakan Analisis Biaya-Volume-Laba pada UKM Slamet Semarang Tahun 2014. *JABPI*, 40-52.

- Muslikha, & Korawijayanti, L. (2013). Aplikasi Analisis Cost Volume Profit dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek. *Akuntansni*, 54-66.
- Noviani, F. (2017). Analisis Break Even Point untuk Perencanaan Laba pada UD. Meubel Setia Budi di Samarinda Periode Tahun 2014-2016. *eJournal Administrasi Bisnis*, 452-465.
- Soeratno, & Arsyad, L. (2008). *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Sugiyono. (2016). *metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan r&d*. Bandung: alfabeta.
- Supriyono. (2008). *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Syafira Rosyalia, L. K. (2019). Pemanfaatan Metode Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada PT INKO JAVA SEMARANG. *Jurnal Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan*.
- Utami, N. W. (2018, January `4). *jurnal by mekasari*. Retrieved from <https://www.jurnal.id/id/blog/2018-mengelola-keuangan-usaha-cara-mengatur-gaji-bagi-pemilik-bisnis-baru/>