

---

**ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT UNTUK PERENCANAAN LABA PADA PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA Tbk, DAN ENTITAS ANAK**

<sup>1</sup>Aditya Bramantoro Setioherlambang  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
[Adityabramantoro71@gmail.com](mailto:Adityabramantoro71@gmail.com)

<sup>2</sup>Drs. Achmad Maqsudi, M. Si., Ak., CA  
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
[achmadmaqsudi@untag-sby.ac.id](mailto:achmadmaqsudi@untag-sby.ac.id)

**Abstract**

This study describes the cost-volume-profit analysis for profit planning from management accounting data. To find out the company's financial condition in the future in PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dan Entitas Anak.

The purpose of this study is to determine the cost-volume-profit that has a relationship to planning profit in the following year by using cost-volume-profit analysis. The results of the study indicate that there is an increase in the results of the cost-volume-profit analysis that can affect the company in making management decisions. It can be seen that the cost-volume-profit analysis consists of calculating variable costs and fixed costs by first determining the sales mix at the company. Then determine the Margis Contribution, Break Even Point, Margin Of Safety, Degree Of Leverage. To then calculate the planned profit to be expected in the following year. That the company is still in safe hands for sales profit which always increases from 2018 to 2020, but the company needs to pay attention to the safe limit of how much sales can fall and maximize sales and profit targets in the future.

**Keywords:** cost-volume-profit, profit planning.

**Abstrak**

Dalam penelitian ini menjelaskan tentang analisis *cost-volume-profit* untuk perencanaan laba dari data akuntansi manajemen. Untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan di masa yang akan mendatang pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dan Entitas Anak.

Tujuan penelitian ini guna untuk mengetahui *cost-volume-profit* yang memiliki hubungan untuk melakukan perencanaan laba pada tahun berikutnya dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit*. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya kenaikan dalam hasil analisis *cost-volume-profit* yang dapat mempengaruhi perusahaan dalam pengambilan keputusan manajen. Dapat diketahui analisis *cost-volume-profit* terdiri dari perhitungan biaya variable dan biaya tetap dengan menentukan terlebih dahulu bauran penjualan pada perusahaan. Kemudian menentukan *Margis Contribution, Break Even Point, Margin Of Safety, Degree Of Leverage*. Untuk kemudian menghitung perencanaan laba yang akan diharapkan pada tahun berikutnya. Bahwa perusahaan masih berada dalam tahan aman untuk laba penjualan yang selalu meningkat dari tahun 2018 ke tahun 2020, namun perusahaan perlu memperhatikan batas aman seberapa banyak penjualan boleh turun dan memaksimalkan target penjualan dan laba dimasa yang akan datang.

**Kata kunci :** *cost-volume-profit*, perencanaan laba

## **PENDAHULUAN**

Dalam sebuah usaha agar mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin, maka dalam suatu perusahaan harus mempunyai perencanaan yang akan digunakan oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan, hal tersebut merupakan tugas manajemen untuk mencapai laba yang diinginkan dengan menyusun perencanaan agar semua sumber daya perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali. Dengan dibuatnya suatu perencanaan maka akan memberikan kemudahan berbagai kalangan untuk melakukan aktivitasnya di suatu perusahaan, misalnya: pembagian tugas dan wewenang, pemakaian sumber daya perusahaan dan lainnya. Adapun hal tersebut bisa juga digunakan oleh perusahaan untuk menganalisa pesaingnya agar manajemen dapat selalu mengantisipasi terjadinya hal yang buruk bagi perusahaan.

Perencanaan yang perlu dilakukan oleh sebuah perusahaan seharusnya mencakup semua aspek yang salah satu diantaranya adalah perencanaan tentang laba. Perencanaan tentang laba perlu dilakukan dengan baik agar perusahaan dapat memperoleh laba sesuai dengan yang diharapkan, sehingga perusahaan dapat bertahan hidup dan melakukan pengembangan. Perencanaan laba adalah rencana kerja yang dapat di perhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangan di nyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca kas, modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek (Supriono, 2004:218). Perencanaan laba berhubungan dengan volume penjualan, hasil penjualan, biaya produksi serta biaya operasi perusahaan. Pihak manajemen harus menggunakan teknik atau metode untuk merealisasikan laba yang telah direncanakan agar tidak menyimpang dari perencanaan yang telah di buat. Salah satu teknik perencanaan laba yang cocok untuk mengetahui dampak perubahan biaya dan volume penjualan terhadap laba yaitu analisis Cost Volume Profit (CVP).

Tujuan dari perencanaan laba di gunakan sebagai acuan untuk mencapai target laba yang di inginkan perusahaan dan menjadi dasar bagi manajemen untuk merumuskan rencana kerja yang akan di laksanakan dalam tahun tersebut serta untuk mengetahui dampak perubahan volume penjualan, biaya serta harga jual terhadap laba pada tahun yang akan datang. Perencanaan laba yang efektif akan memberikan informasi yang sangat penting dan akan menjadi dasar yang kuat bagi manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan secara ekonomis rasional. Dampaknya, di harapkan laba yang di peroleh perusahaan akan terus meningkat dari periode sebelumnya.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Teori Akuntansi Manajemen**

Firdaus Ahmad Dunia, Wasilah Abdullah, dan Catur Sasongko (2018:6) “ Akuntansi manajemen merupakan bidang akuntansi yang berhubungan dengan pelaporan keuangan untuk pengguna internal yang mempunyai banyak kepentingan dengan system akuntansi dan informasi akuntansi yang dihasilkan dan juga merupakan pihak yang akan diberikan tanggung jawab untuk melaksanakan kegiatan perusahaan

### **.Teori Akuntansi Biaya**

Dunia dan Abdullah (2012:22) yaitu “Biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi”.

### **Teori Cost Volume Profit**

Blocher et al (2009:387) menyatakan bahwa analisis cost-volume-profit merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih, berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output.

### **Teori Margin Contribution**

Menurut Garisson at al, (2013; 209) menyatakan bahwa Margin kontribusi/Contribution Margin (CM) merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan di kurangi beban variabel. Menurut Dermawan Sjahrial,

Dari definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa margin kontribusi ialah jumlah yang tersedia untuk menutupi beban tetap dan kemudian untuk menyediakan laba pada periode tersebut

### **Teori Break Even Point**

Mulyadi, (1997:230) menyatakan Break Even Point (BEP) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha di katakan Break Even Point (BEP) jika jumlah pendapatan (revenues) sama dengan jumlah biaya.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan, bahwa Break Even Point (BEP) atau titik impas adalah suatu keadaan operasi pada perusahaan untuk menentukan jumlah produk dalam unit yang dijual, perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak memperoleh kerugian.

### **Teori Margin Of Safety**

Menurut Dewi Utari, Ari Purwanti, dan Darsono Prawironegoro (2016:95) “ Margin of Safety ialah unit dijual atau penjualan yang diharapkan atau pendapatan yang diharapkan untuk mendapatkan laba diatas titik impas atau BEP”.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan, bahwa batas keamanan atau Margin of Safety yaitu memberikan informasi bahwa adanya batas penurunan penjualan aman untuk mendapatkan laba yang diharapkan tanpa menderita kerugian.

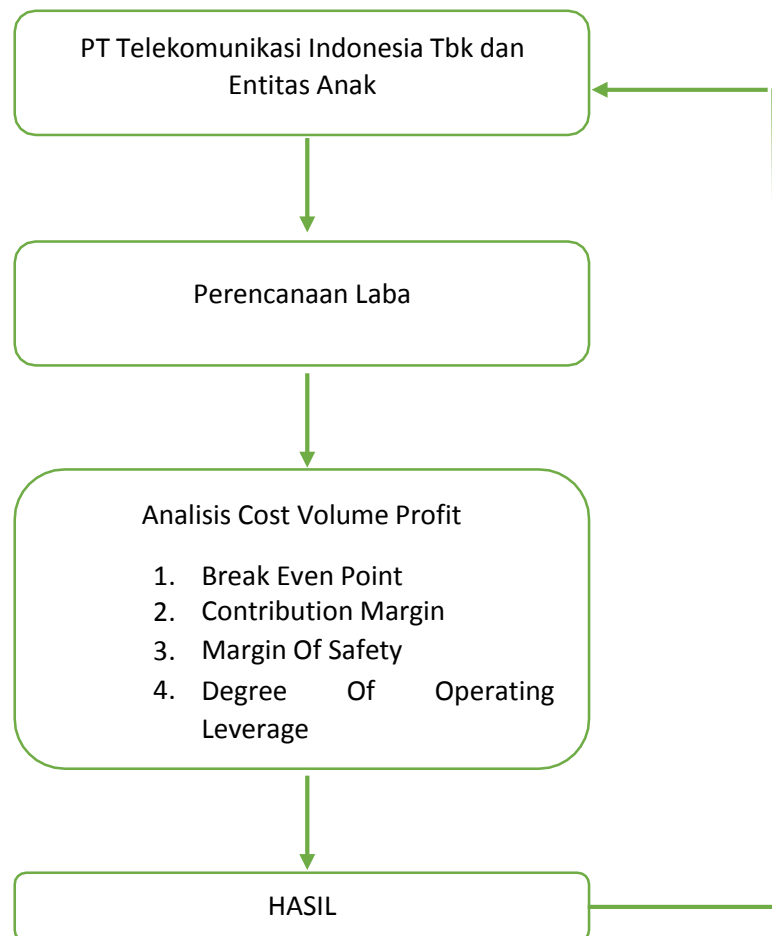
### **Teori Degree Of Operating Leverage**

Tingkat leverage operasi ialah informasi tentang perubahan percentage laba operasi dampak dari perubahan penjualan. Leverage operasi digunakan untuk menjawab pertanyaan tentang berapa besarnya kenaikan laba jika terjadi kenaikan penjualan dalam jumlah persentase tertentu.

### **Teori Perencanaan Laba**

Menurut Carter (2002: 4) Dalam menentukan sasaran atau tujuan laba, manajemen sebaiknya mempertimbangkan faktor-faktor seperti : laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu, volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya dan menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar deviden serta menyediakan kebutuhan kegiatan masa depan, break Even Point, volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang, kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba, dan pengembalian atas modal yang digunakan.

Berikut ini adalah kerangka berpikir dalam penelitian ini yang mana sebagai berikut ini



Gambar 2.1

Skema Kerangka Pikir

## METODE PENELITIAN

### Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dan datanya bersifat sekunder yaitu data yang diperoleh dari sumber lain yang memiliki hubungan dengan data yang akan diambil untuk diteliti. Data yang digunakan merupakan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI selama periode 2018-2020. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah purposive sampling.

### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk. Dan Entitas anak dengan mengakses website [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Tujuan lokasi ini dikarenakan BEI menyediakan berbagai data yang diperlukan dalam penelitian ini, yaitu berupa laporan keuangan perusahaan yang telah go public. Pelaksanaan pengambilan data pada bulan april 2021 sampai selesai

### Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data Sekunder. Sumber data dalam penelitian ini juga merupakan sumber data sekunder. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian ini adalah keuangan perusahaan PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk, dan Entitas anak

yang tertera pada laporan neraca, laba/rugi dan arus kas lainnya yang bersumber dari laporan keuangan perusahaan. Data-data tersebut diperoleh dengan cara dikumpulkan dan diunduh melalui website resmi perusahaan dan melalui website Bursa Efek Indonesia (BEI) yaitu <https://www.idx.co.id/> , <https://www.telkom.co.id/>

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang tidak langsung ditunjukkan kepada subjek penelitian tetapi dengan mempelajari catatan-catatan dokumenstasi yang ada, dimana data tersebut berupa data sekunder yang dipublikasikan berupa laporan keuangan pada tahun 2008 sampai dengan tahun 2018 yang diperoleh dari situs Bursa Efek Indonesia (BEI) yaitu [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id).

### **Definisi Variabel dan Definisi Operasional**

#### **a. Definisi Variabel**

Variable yang digunakan dalam penelitian ini adalah variable bebas dan variable terikat.

##### **1. Variabel Bebas ( Independent variable )**

Variable bebas adalah suatu variabel yang menjadi sebab timbulnya atau berubahnya variabel dependen (terikat), yaitu faktor-faktor yang diukur, dimanipulasi atau dipilih oleh peneliti untuk menentukan hubungan antara fenomena yang diobservasi atau diamati. Variable bebas yang digunakan pada penelitian ini yaitu cost volume profit dalam perencanaan laba yang diinginkan perusahaan.

##### **2. Variabel Terikat ( Dependent variable )**

Variable terikat adalah variabel yang nilainya dipengaruhi atau bergantung pada nilai dari variabel lainnya. Variabel terikat yang digunakan pada penelitian ini adalah perencanaan laba yang merupakan proses analisis dari segi biaya dan unit produk untuk mengetahui dan menghasilkan laba yang ingin divapai oleh perusahaan.

#### **b. Definisi Operasional**

Definisi operasional menjelaskan dari variable dalam penelitian ini. Definisi operasional yang dimaksud untuk membatasi studi sehingga dapat mempermudah dalam pengelolaandata kemudian di simpulkan. Berikut definisi operasional variable :

##### **1. Cost Volume Profit (CVP)**

merupakan sebuah alat untuk membantu para manajer mengerti akan hubungan antara biaya, volume dan laba dengan fokus pada interaksi antara harga produk, volume aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, dan produk campuran yang terjual. Analisis CVP ini merupakan sebuah alat yang vital yang digunakan dalam membuat keputusan-keputusan bisnis seperti menentukan produk apa yang harus diproduksi atau dijual, kebijakan harga seperti apa yang harus digunakan, strategi pemasaran seperti apa yang harus dilaksanakan, dan fasilitas yang produktif seperti apa yang diperlukan.

##### **2. Perencanaan Laba**

Perencanaan laba adalah suatu rencana yang telah diperhitungkan dengan cermat dan digambarkan dalam bentuk laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang yang ingin dicapai oleh perusahaan.

### Proses Pengolahan Data

Peneliti menganalisa data-data yang diperoleh dari dokumen dari perusahaan yang terdapat pada <https://www.telkom.co.id/> kemudian hasil analisa kemudian mengolah data input menggunakan indikator yang bersumber dari *Cost Volume Profit*. Selanjutnya hasil data tersebut di analisis, diolah, dan dapat diketahui perencanaan laba ditahun selanjutnya.

### Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif yaitu metode yang digunakan untuk menganalisis dan menggambarkan suatu data hasil penelitian sehingga dapat digunakan untuk membuat kesimpulan.

- a. Menghitung *Contribution Margin*

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Dan

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

- b. Menghitung *Break Even Point*

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

- c. Menghitung *Degree of Operating Leverage*

$$\text{Tingkat Leverage Operasi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

- d. Menghitung Margin Of Safety

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Titik Impas}$$

- e. Menghitung Perencanaan Laba

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN****a. Analisis contribution Margin dan Contribution Margin Rasio**

Tahun	Penjualan	Biaya Vaariabel	Contribution Margin	Contribution Margin Rasio
2018	Rp. 130.784.000.000	Rp. 48.005.000.000	Rp. 82.779.000.000	63,30%
2019	Rp. 135.567.000.000	Rp. 45.950.000.000	Rp. 89.617.000.000	66,10%
2020	Rp. 136.462.000.000	Rp. 38.075.000.000	Rp. 98.387.000.000	72,09%

Bisa dilihat dari perhitungan Contribution Margin PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, dan Entitas Anak selama 3 tahun berturut-turut. Dapat dilihat bahwa besarnya contribution margin tahun 2018 sebesar Rp. 82.779.000.000 ke tahun 2019 sebesar Rp. 89.617.000.000 mengalami kenaikan sebesar 7,63% kemudian tahun 2019 ke tahun 2020 sebesar Rp. 98.387.000.000 mengalami kenaikan sebesar 8,91%.

**b. Analisis Break Even Point**

Tahun	Beban Tetap	Contribution Margin Rasio	Break Even Point
2018	Rp. 45.004.000.000.	63,30%	Rp. 71.096.366.508,69
2019	Rp. 47.797.000.000	66,10%	Rp. 72.310.136.157,33
2020	Rp. 55.199.000.000	72,09%	Rp. 76.569.565.820,50

Bisa dilihat bahwa perhitungan contribution margin PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, dan Entitas Anak selama 3 tahun berturut-turut. Bahwa besarnya break even point (BEP) tahun 2018 sebesar Rp. 71.096.366.508,69 ke tahun 2019 sebesar Rp. 72.310.136.157,33 dalam hal ini mengalami kenaikan sebesar 1,67%. Kemudian tahun 2020 sebesar Rp. 76.569.565.820,50 dari tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar 5,56%.

**c. Degree of Operating Leverage**

Tahun	Contribution Margin	Laba Operasi	Degree of Operating
2018	Rp. 82.779.000.000	Rp. 37.775.000.000	2,19 kali
2019	Rp. 89.617.000.000	Rp. 41.820.000.00	2,14 kali

2020	Rp. 98.387.000.000	Rp. 43.188.000.000	2,27 kali
------	--------------------	--------------------	-----------

Bisa dilihat dari perhitungan Degree of Operating Leverage pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, dan Entitas anak selama 3 tahun berturut-turut. Bahwa besarnya Degree of Operating Leverage tahun 2018 sebesar 2,19 kali selanjutnya ke tahun 2019 sebesar 2,14 kali dan di tahun 2020 sebesar 2,27 kali

**d. Margin Of Safety**

Tahun	Penjualan	Break Even Point	Margin Of Safety
2018	Rp. 130.784.000.000	Rp. 71.096.366.508,69	Rp. 59.687.633.491,31
2019	Rp. 135.567.000.000	Rp. 72.310.136.157,33	Rp. 63.256.863.842,67
2020	Rp. 136.462.000.000	Rp. 76.569.565.820,50	Rp. 59.892.434.179,5

Bisa dilihat dari perhitungan Margin Of Safety, bahwa pada tahun 2018 perusahaan batas keaman sebesar Rp. 59.687.633.491,31.- . Pada tahun 2019 perusahaan batas keamanan Rp. 63.256.863.842,67 mengalami kenaikan 5,6% , sedangkan pada tahun 2020 batas keamanan sebesar Rp. 59.892.434.179,5 yang mengalami penurunan 5,7%.

**e. Analisis Target Laba**

Estimasi target laba pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dan Entitas Anak pada tahun 2021 dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{55.199.000.000 + 43.188.000.000}{72,09\%}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \text{Rp. 136.478.013.594}$$

Jadi untuk rencana penjualan tahun 2021 diperlukan penjualan sebesar Rp.

136.478.013.594 agar mendapatkan laba minimal sama seperti tahun 2020 sebesar

43.188.000.000



---

**KESEIMPULAN DAN SARAN****Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian untuk analisis perencanaan laba dengan menggunakan cost volume profit (CVP) pada PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk dan Entitas anak sebagai dasarnya yaitu sebagai berikut :

1. Penjualan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, dan Entitas anak pada tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 10%, kemudian pada tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar 7,2%.
2. Biaya variable pada tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami penurunan sebesar 4,47%, kemudian pada tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 20,6%.
3. Margin Contribution pada tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami kenaikan 7,6%, kemudian pada tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami kenaikan 8,9%.
4. Biaya tetap pada tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 5,8%, kemudian pada tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami kenaikan 13,4%.
5. Laba bersih sebelum pajak pada tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 3,9%, kemudian pada tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar 2,2%.
6. Degree Of Operating Leverage pada tahun 2018 memperoleh laba operasi perusahaan tumbuh sebesar 2,19 lebih cepat. Dan pada tahun 2019 mengalami penurunan memperoleh laba operasi sebesar 2,14 kali. Pada tahun 2020 perusahaan mengalami kenaikan laba operasi sebesar 2,27 kali.
7. Break Event Point pada tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 1,67%, kemudian pada tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar 5,56%.
8. Margin Of Safety pada tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 5,6%, kemudian pada tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar 5,7%.
9. Analisis Target Laba Pada tahun 2021 PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dan Entitas anak dengan hitungan diatas bahwa rencana penjualan sebesar Rp. 136.478.013.594 agar mendapatkan laba minimal sama seperti tahun 2020 sebesar 43.188.000.000.

**Saran**

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi dalam menganalisa perencanaan laba pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dan Entitas anak, maka dapat ditemukan saran-saran sebagai berikut :

1. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dan entitas anak dapat menerapkan analisis cost volume profit sebagai alat dalam merencanakan laba ditahun berikutnya unuk memaksimalkan laba yang diperoleh.
2. Untuk mencapai tingkat *break event point*, maka perusahaan sebaiknya mempertahankan keadaan yang secara langsung dan tetap berusaha mengeluarkan biaya secara lebih efektif dan efisien
3. Perusahaan perlu mengambil keputusan yang tepat dari beberapa alternative tindakan yang dapat dilakukan seperti pengurangan biaya tetap dalam memperbaiki manajemen perusahaan sehingga dapat terealisasi laba yang diinginkan.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Adolph Matz, Milton F. Usry 1993, Cost Accounting-planning and control,  
Edisi 9, Erlangga, Jakarta.
- Blocher, Edward J dkk 2009, Manajemen Biaya: Penekanan Strategis Buku I  
Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta.
- Bustami, Bastian dan Nurlela 2009, Akuntansi Biaya, Mitra Wacana media,  
Jakarta.
- Carter, dan Usry 2005, Akuntansi Biaya jilid 2 (Edisi 13), Salemba Empat,  
Yogyakarta
- Dunia, Firdaus A & Abdulah, Wasilah. 2012. Akuntansi Biaya Edisi 3. Jakarta:  
Salemba Empat.
- Etta, Mamang Sangadji & Sopiiah 2010, Metodologi, Penerbit : Andi, Yogyakarta.
- Garrison, R. H., E. W. Noreen, dan P. C. Brewer 2008, Managerial Accounting 12  
th edition, McGraw Hill, Jakarta.
- Kartadinata, Abbas 2011, Akuntansi dan Analisis Biaya, Rineka Cipta, Jakarta.
- Mulyadi, 2010, Akuntansi Biaya, Sekolah Tinggi Ilmu manajemen YKPN,  
Yogyakarta.
- Mulyadi. 2015. Akuntansi Biaya, Edisi 5. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu  
Manajemen YKPN.
- Riwayadi. 2014. Akuntansi Biaya. Jakarta: Salemba Empat.
- Siregar, Baldric. Suripto, Bambang. Hapsoro, Dodi. Widodo Lo, Eko. Herowati,  
Erlina. Kusumasari, Lita & Nurofik. 2013. Akuntansi Biaya, Edisi 2. Jakarta:  
Salemba Empat.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. Akuntansi Biaya. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Supriyono. R. A 2002, Akuntansi Biaya dan Akuntansi Manajemen untuk  
Teknologi Maju dan Globalisasi, BPFE, Yogyakarta.
- Falentino Koraag, Jeriko 2016 ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT UNTUK  
PERENCANAAN LABA PADA PABRIK TAHU “IBU SITI”
- Weygandt, J.J., Kieso, D. E., &Kimmel, P. D. (2008). Accounting

Eight Edition. New Jersey: John Wiley & Son Inc.

Yohanawati, Tri 2017, Analisis Penerapan Cvp (Cost Volume Profit) Untuk

Perencanaan Laba Pada UD. TIDAR KEDIRI

Shinta Mulia, Triya 2018, Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Industri Kerupuk Rambak Lestari Eco

Tulungagung

Desy, 2017, Cost-Volume-Profit (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada PT Mayora Indah, Tbk dan Entitas Anak