



**ANALISIS BIAYA-VOLUME-LABA SEBAGAI ALAT BANTU
EVALUASI PENCAPAIAN LABA ATAS PRODUK GULAKU PADA
MINI MARKET
PRIMER KOPERASI MARKAS BESAR ANGGKATAN UDARA
SEBELUM DAN SELAMA PANDEMI COVID-19**

***COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS AS A TOOL FOR EVALUATING
THE ACHIEVEMENT OF PROFIT ON GULAKU PRODUCT IN MINI
MARKET PRIMER KOPERASI MARKAS BESAR ANGGKATAN UDARA
BEFORE AND DURING COVID-19 PANDEMIC***

Laura Magdalena Tampubolon

lauramtampubolon@gmail.com

Juaniva Sidharta

Juaniva.sidharta@gmail.com

Rutman L. Toruan

Rutman.toruan@uki.ac.id

Universitas Kristen Indonesia

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic has the potential to result in losses on profit achievement, including Gulaku products at the Mini Market Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara (Mini Market Primkopau), especially when the emergence of this virus in early 2020. Good profit achievement is evaluated not only from the nominal profit alone, but using tools such as cost-volume-profit analysis, namely the break-even point and safety limit. Therefore, this study aims to determine profit achievement, find out cost-volume-profit analysis, and find out the results of cost-volume-profit analysis as an evaluation tool for achieving profit on Gulaku Products at the Mini Market Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara Before and During the COVID-19 Pandemic. The research focused on the differentiation of Gulaku Hijau and Gulaku Kuning products in the research period before and during COVID-19, namely 2019, 2020, and 2021. Based on the evaluation that has been carried out, it can be seen that the COVID-19 pandemic has affected the profit achievement of Gulaku products in the Mini Market Primkopau. Despite experiencing a decline in profit achievement in 2020, Primkopau still managed to break even. In addition to the COVID-19 pandemic, it turns out that other behaviors have an influence on the achievement of Gulaku product profits, namely large demand switching to Gulaku Kuning which causes a significant decrease in the achievement of Gulaku Hijau profits and a significant increase in the Gulaku Kuning profit achievement followed by the product mix in 2021

Keywords : CVP Analysis, profit achievement, COVID-19

1. PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara (Primkopau) merupakan suatu koperasi yang didirikan pada tanggal 9 April 1970 di Markas Besar Angkatan Udara yang pada saat itu berlokasi di Jl. Djendral Gatot Subroto, Jakarta. Primkopau memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Anggota dari Primkopau ialah seluruh anggota dari Markas Besar TNI Angkatan Udara. Saat ini, Primkopau sendiri berlokasi di Markas Besar Angkatan Udara (Mabesau), Jl. Raya Mabes Hankam, Cilangkap, Jakarta Timur. Primkopau memiliki beberapa sub unit usaha yaitu Pusat Mabesau, Squadron, Solo, SPBU, Mini Market, dan Toko Basement. Mini Market merupakan sub unit yang memiliki keterikatan paling besar dengan anggota koperasi.

Dengan munculnya pandemi COVID-19, anggota koperasi yang merupakan anggota dari Tentara Nasional Indonesia Angkatan Udara (TNI AU) diarahkan untuk melaksanakan pekerjaannya dari rumah atau WFH. Hal ini membuat intensitas penjualan harian menurun akibat dari minimnya bahkan hampir tidak adanya pelanggan yang datang untuk berbelanja. Dengan adanya hal ini Primkopau berkemungkinan mengalami kegagalan dalam pencapaian labanya.

Laporan laba rugi merupakan bentuk representatif dari kinerja manajemen dalam satuan periode tertentu, dalam hal penelitian ini ialah tahunan. Evaluasi kinerja perusahaan dapat dilakukan dengan membandingkan elemen-elemen ini pada setiap tahunnya. Untuk mengevaluasi secara lebih lanjut atas pencapaian laba, unit usaha dapat menggunakan alat bantu. Alat bantu yang dapat digunakan ialah analisis biaya-volume-laba. Secara lebih spesifik, di dalam penelitian ini analisis biaya-volume-laba yang digunakan adalah analisis titik impas atau *break even point analysis* dan analisis batas keamanan atau *margin of safety analysis*.

Primkopau merupakan unit usaha independen yang bergerak dengan prinsip koperasi yaitu dari kita, oleh kita, dan untuk kita. Primkopau sendiri melakukan strategi untuk meningkatkan penjualan dengan menjual barang menggunakan sistem paket. Sistem paket maksudnya ialah dengan menggabungkan barang *fast moving* dengan barang *slow moving*. Barang *fast moving* yang sangat diminati sekaligus mempunyai volume penjualan pada urutan atas di Primkopau salah satunya ialah gulaku. Gulaku sendiri dijual dengan dua diferensiasi produk yaitu gulaku hijau dan gulaku kuning

B. PERUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana pencapaian laba atas Produk Gulaku pada Mini Market Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara Sebelum dan Selama Pandemi COVID-19?
2. Bagaimana analisis biaya-volume-laba atas Produk Gulaku pada Mini Market Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara Sebelum dan Selama Pandemi COVID-19?
3. Bagaimana hasil analisis biaya-volume-laba sebagai alat evaluasi pencapaian laba atas Produk Gulaku pada Mini Market Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara Sebelum dan Selama Pandemi COVID-19?

C. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian ini ialah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pencapaian laba atas Produk Gulaku pada Mini Market Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara Sebelum dan Selama Pandemi COVID-19.
2. Untuk mengetahui analisis biaya-volume-laba atas Produk Gulaku pada Mini Market Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara Sebelum dan Selama Pandemi COVID-19.
3. Untuk mengetahui hasil analisis biaya-volume-laba sebagai alat evaluasi pencapaian laba atas Produk Gulaku pada Mini Market Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara Sebelum dan Selama Pandemi COVID-19.

D. BATASAN MASALAH

Agar penelitian ini dapat terfokuskan dengan baik, maka ditentukan pembatasan masalah, yaitu :

1. Penelitian difokuskan pada produk gulaku dengan diferensiasi produk gulaku hijau dan gulaku kuning.
2. Penelitian difokuskan pada masa sebelum dan selama masa pandemi COVID-19 yaitu pada tahun 2019, 2020, dan 2021
3. Analisis biaya-volume-profit yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis titik impas, dan analisis batas keamanan.

E. MANFAAT PENELITIAN

Penelitian ini diharapkan dapat :

1. Memberikan gambaran evaluasi pencapaian laba menggunakan analisis biaya-volume-laba.
2. Memberikan tambahan pengetahuan dalam bidang Akuntansi, khususnya Akuntansi Manajemen.
3. Menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan sebagai alternatif pengambilan keputusan yang berkaitan dengan Akuntansi Primkopau

2. TINJAUAN PUSTAKA

A. LAPORAN LABA RUGI

Laporan laba rugi adalah laporan yang didalamnya menunjukkan besarnya penghasilan (*income*) yang didapatkan selama satu periode akuntansi dan beban-beban (*expenses*) yang dihabiskan guna mendapatkan penghasilan tersebut selama satu periode akuntansi. (Purwaji et al., 2016). Sedangkan menurut (Subramanyam, 2017) menerangkan bahwa laporan laba rugi memperhitungkan kinerja perusahaan sepanjang satu periode waktu, umumnya dalam tahun atau kuartal. Hal ini merupakan gambaran keuangan atas aktivasi operasi perusahaan sepanjang periode tersebut. Umumnya, garis bawahnya ialah **laba neto** (*net income*) yang ditujukan

untuk memperhitungkan jumlah yang didapatkan perusahaan sepanjang periode tersebut. Pos laporan laba rugi menyajikan perincian atas pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian untuk menerangkan bagaimana perusahaan mendapatkan laba neto tersebut.

Berdasarkan pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa laporan laba rugi merupakan suatu gambaran atas keuangan dari unit usaha yang menjelaskan mengenai penjualan dikurangi biaya-biaya yang dipergunakan dalam menjalankan usahanya sehingga akhirnya dihasilkan laba untuk satu periode akuntansi. Untuk koperasi, total laba ini nantinya akan dibagi dengan jumlah anggota koperasi yang ada sehingga didapatkan sisa hasil usaha per anggota.

Laporan laba rugi memiliki elemen-elemen di dalamnya yaitu penjualan, biaya variabel, margin kontribusi, biaya tetap, dan laba. Di dalam penelitian ini dilakukan perbandingan masing-masing elemen di tiap tahun rentang waktu penelitian, sebelum dan selama pandemic COVID-19 yaitu 2019, 2020, dan 2021.

1. PENJUALAN

Menurut Henry Simamora dalam (Supramono, 2015) disebutkan bahwa penjualan merupakan pendapatan lazim perusahaan dan dapat didefinisikan sebagai jumlah kotor yang dibebankan kepada pembeli atas barang dan jasa. Sedangkan (Mankiw et al., 2012) menyebutkan bahwa pendapatan total sama dengan $P \times Q$, yang dimana harga produk satuan dikalikan jumlah produk yang dijual.

a. Harga Jual

Menurut Mulyadi dalam (Hartini, 2016) mengatakan pada prinsipnya harga jual produk hendaklah meliputi seluruh biaya yang diperlukan untuk mendapatkan satu unit produk ditambah dengan laba yang wajar, atau dengan kata lain harga jual diperoleh dari biaya produksi ditambah dengan *mark - up*. Harga jual yang ditentukan baiknya yang berasal dari total biaya perunit yang dikeluarkan untuk memperoleh atau memproduksi produk tersebut dan ditambah dengan besarnya laba yang ingin diperoleh oleh perusahaan.

b. Volume Penjualan

Menurut Mulyadi dalam (Yudhistira, 2019) dikatakan bahwa volume penjualan ialah suatu ukuran yang dapat digunakan untuk mengetahui seberapa besar atau seberapa banyak jumlah produk yang terjual. Volume penjualan tidak hanya menjadi pengali harga jual untuk menghasilkan total penjualan, namun juga dapat sebagai pembagi dari setiap biaya untuk menghasilkan biaya perunit.

2. BIAYA

Menurut Supriyono dalam (Randita et al., 2016) diketahui bahwa biaya merupakan harga perolehan yang dikeluarkan dalam rangka mendapatkan pendapatan yang nantinya digunakan sebagai pengurang pendapatan atau penjualan. Biaya mempunyai konsep yang mengatakan bahwa biaya akan berbeda untuk tujuan yang berbeda (*different cost for different purposes*). Pengambilan keputusan yang diambil akan berbeda dengan adanya tujuan yang berbeda. Biaya hendaklah diklasifikasikan sesuai dengan tujuan yang akan dicapai.

Menurut (Horngern et al., 2014) disebutkan bahwa analisis biaya-volume-laba menguji perilaku pendapatan total, total biaya dan laba operasi Ketika terjadi perubahan tingkat *output*, harga jual, biaya variabel perunit, dan biaya tetap produk. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa klasifikasi biaya yang sesuai untuk digunakan dalam analisis biaya volume laba ialah klasifikasi berdasarkan perilaku biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

a. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnisnya mengalami peningkatan atau penurunan. (Carter, 2015). Sedangkan (Horngern et al., 2014) menyatakan bahwa biaya tetap diasumsikan tidak berubah meskipun pemicu biaya dan komponen biaya variabel berubah dalam proporsi langsung.

b. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang totalnya akan meningkat secara proposional bila aktivitas meningkat dan akan menurun secara proposional bila aktivitas menurun. (Carter, 2015). Sedangkan (Herman, 2013) mengatakan bahwa biaya variabel merupakan biaya yang jumlahnya berubah secara proposional sebanding dengan perubahan volume atau tingkat aktivitas atau perubahan dasar perhitungan atas biaya tertentu. Unit perhitungan dari objek biaya dapat berupa unit. Hal ini berarti terdapat factor x yang menyebabkan peningkatan maupun penurunan secara proposional dari total biaya variabel. Faktor x ini ialah banyaknya satuan unit tertentu yaitu unit yang dijual oleh perusahaan.

3. MARGIN KONTRIBUSI

Margin kontribusi adalah besarnya nominal yang ada dan berfungsi untuk menutup beban tetap yang nantinya menyuplai laba pada periode tahun terkait. (Garrison et al., 2013). Sedangkan menurut (Herman, 2013) disebutkan bahwa biasanya setiap unit atas produk atau jasa yang dijual hendaklah bisa menutupi seluruh biaya tetap dan laba yang diinginkan. Penutupan itu diberikan oleh kontribusi margin. Dalam keadaan titik impas dimana total penjualan sama dengan total biaya yaitu saat didapatkan laba sama dengan 0 (nol), maka diperoleh margin kontribusi sama dengan biaya tetap.

4. LABA

Menurut Harnanto dalam (Solikin, 2020) menyatakan bahwa secara umum laba didefinisikan sebagai selisih dari pendapatan di atas biaya biaya yang ada dalam jangka waktu (periode) tertentu. Semua penjualan adalah pendapatan. Sedangkan (Subramanyam, 2017) mengatakan bahwa laba merangkum konsekuensi keuangan dari aktivitas operasi suatu bisnis. Laba adalah ukuran paling esensial dari kinerja keuangan perusahaan. Sasaran inti laporan laba rugi yakni untuk mendeskripsikan bagaimana menetapkan laba.

B. ANALISIS BIAYA-VOLUME-LABA

Analisis biaya-volume-laba (BVL) merupakan alat bantu yang sangat amat bermanfaat bagi manajer untuk menafsirkan hubungan antara biaya, volume, dan laba. Analisis BVL ini berpusat pada dampak kelima faktor terhadap laba yaitu harga produk, volume penjualan, biaya variabel perunit, total biaya tetap, dan

bauran produk yang dijual. Analisis biaya-volume-laba yang digunakan oleh penulis ialah titik impas atau *break even point* dan batas keamanan atau *margin of safety*.

1. TITIK IMPAS

Titik impas terjadi dalam suatu situasi bisnis dimana pelaku usaha tidak menghasilkan laba dan tidak mengalami kerugian. Secara akuntansi, titik impas ialah dimana margin kontribusi sama dengan biaya tetap, atau dengan kata lain total pendapatan sama dengan total biaya operasi. (Utari et al., 2016)

Rumus analisis titik impas atau *break even point* pada suatu produk :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{BIAYA TETAP}}{\text{HARGA JUAL} - \text{BIAYA VARIABEL (unit)}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{BIAYA TETAP}}{1 - \frac{\text{TOTAL BIAYA VARIABEL}}{\text{TOTAL PENJUALAN}}}$$

2. BATAS KEAMANAN

(Utari et al., 2016) mengatakan bahwa *Margin of safety* merupakan banyaknya unit yang dijual atau penjualan yang diinginkan atau pendapatan yang diinginkan untuk memperoleh laba yang jumlahnya lebih besar dari titik impas atau BEP. Manajemen sangat memerlukan informasi ini untuk mengetahui penurunan target penjualan agar tidak menderita kerugian. Sedangkan (Garrison et al., 2013) menjelaskan bahwa semakin tinggi nilai batas keamanan, maka akan semakin rendah risiko untuk tidak mencapai titik impas.

Rumus analisis batas keamanan atau *margin of safety* :

$$\text{M/S (Rupiah)} = \text{PENJUALAN AKTUAL} - \text{TITIK IMPAS}$$

$$\text{M/S Ratio} = \frac{\text{MARGIN OF SAFETY (Rp)}}{\text{PENJUALAN AKTUAL (Rp)}} \times 100\%$$

3. BAURAN PRODUK

Rumus analisis untuk bauran produk :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{BIAYA TETAP}}{(\text{HARGA JUAL} - \text{BV/n}) \text{A} \times \text{Prop A} + (\text{HARGA JUAL} - \text{BV/n}) \text{B} \times \text{Prop B}}$$

$$\text{Proporsi A/B} = \frac{\text{Volume Penjualan A/B}}{\text{Total Volume Penjualan}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{BIAYA TETAP}}{1 - \frac{\text{TOTAL BIAYA VARIABEL}}{\text{TOTAL PENJUALAN}}}$$

$$\text{BEP A/B (Unit/Rp)} = \text{Proporsi A/B} \times \text{BEP (Unit/Rp)}$$

C. PANDEMI COVID-19

Pandemi COVID-19 mengakibatkan kegiatan usaha akan terdampak dimana toko *offline* diarahkan pemerintah untuk tutup sementara, dan/atau juga berdampak pada jumlah pelanggan yang menurun karena memilih untuk tetap tinggal di rumah dan tidak melakukan pembelian yang pada akhirnya dapat mengakibatkan penurunan pendapatan dari unit usaha sendiri yang berujung pada penurunan pencapaian laba pula

D. ANALISIS BIAYA-VOLUME-LABA SEBAGAI ALAT BANTU EVALUASI PENCAPAIAN LABA ATAS PRODUK GULAKU PADA MINI MARKET PRIMER KOPERASI MARKAS BESAR ANGKATAN UDARA SEBELUM DAN SELAMA PANDEMI COVID-19

Analisis Biaya-Volume-Laba memiliki peranan besar dalam membantu manajer melakukan pengambilan keputusan mengenai laba perusahaan. Dengan dilakukannya analisis biaya-volume-laba menggunakan titik impas dan *margin of safety*, manajer akan mengetahui total penjualan minimum yang harus diperoleh dan dijaga supaya perusahaan tidak menderita kerugian, dan mengetahui besarnya penurunan nominal dari penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Penelitian ini akan menelaah secara lebih lanjut mengenai bagaimana dampak yang terjadi akibat adanya Pandemi COVID-19 terhadap pencapaian laba dari produk gulaku pada Mini Market Primkopau.

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus yang merupakan salah satu jenis penelitian deskriptif. Di dalam studi kasus, peneliti akan mengumpulkan informasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan analisis *cost-volume-profit* atas produk Gulaku pada Mini Market Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara (Mini Market Primkopau).

Data primer berasal dari Ketua Primkopau, Bagian Akuntansi Primkopau, dan Bagian Gudang Mini Market Primkopau.

Metode pengumpulan data ialah riset kepustakaan dan riset lapangan. Riset kepustakaan didapatkan melalui pembacaan dan pembelajaran secara mendalam atas literatur-literatur serta teori-teori dari beragam jenis buku yang berkaitan erat dengan masalah yang sedang diteliti. Riset lapangan dilakukan dengan teknik wawancara dengan sumber data dan dengan teknik dokumentasi.

4. PEMBAHASAN

A. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1. Sejarah Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara

Primkopau didirikan oleh para tokoh perwira Angkatan Udara terdiri dari Mayor Udara Ir. Mahsun Irsjam, Kapten Udara Drs. M. Cholil, Mayor Udara A. Riefai, Kapten Udara Sujoto, dan Mayor Udara Sudarsono pada tanggal 9 April 1970 di di Markas Besar Angkatan Udara Jl. Djendral Gatot Subroto Jakarta, yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota. Pada saat ini Primer Koperasi Markas Besar TNI Angkatan Udara berlokasi di Mabesau Jl. Raya Mabes Hankam, Cilangkap, Cipayang, Jakarta Timur.

2. Visi dan Misi

1. Meningkatkan pelayanan kebutuhan simpan pinjam dan bahan pokok anggota
2. Meningkatkan pemberdayaan SDM bagi pengurus, karyawan dan anggota.
3. Membangun usaha yang berorientasi pada Keuntungan (*Profit Oriented*) dan Sosial (*Social Oriented*)
4. Mendorong adanya partisipasi aktif anggota dalam kegiatan koperasi.

3. Struktur Organisasi

Terjadi penyederhanaan struktur organisasi dimana rentang kendali diperpendek. Setiap sub unit dalam pengambilan keputusannya langsung dilakukan oleh Ketua Primkopau sendiri. Dalam pengambilan keputusan Ketua Primkopau melakukan diskusi langsung dengan para staff mengenai situasi dan kondisi lapangan dari setiap sub unit. SDM dikelola sedemikian rupa untuk berpikir kritis dalam menghadapi setiap kesempatan, persoalan dan hambatan yang ada. Ketua bersikap terbuka dan memberikan kesempatan yang lebar kepada setiap staff untuk bereksplorasi atas ruang lingkup, kewenangan dan keahliannya masing-masing. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan beberapa staff, para staff merasa senang dan dihargai sebab diberikan kepercayaan untuk turut berdiskusi dan ambil

bagian dalam pengambilan keputusan. Keikutsertaan staff ini lah yang menjadi salah satu penyebab kemajuan dari unit usaha.

4. Kegiatan Usaha

Operasional minimarket dijalankan sesuai dengan hari kerja yaitu senin hingga jumat dengan jam buka pada pukul tujuh pagi yang kemudian akan ditutup pada pukul tiga sore menjelang jadwal pulang kantor Mabesau. Modal koperasi berasal dari iuran per anggota sebesar Rp30.000 di setiap bulannya. Iuran ini langsung dipotong dari gaji anggota di setiap bulannya. Seperti minimarket pada umumnya, Mini Market Primkopau menjual barang-barang pokok, alat tulis kantor, bahan dan peralatan perawatan rumah, bahan dan peralatan cuci, dan lain sebagainya.

B. PENCAPAIAN LABA ATAS PRODUK GULAKU

1. Penjualan

Penjualan diperoleh dari hasil perkalian antara harga jual produk dengan kuantitas atau unit yang terjual. Grafik penjualan pada gulaku hijau mengalami penurunan sebesar Rp445.000 menuju tahun 2020, menuju tahun 2021 terjadi penurunan ekstrim atas produk gulaku hijau yaitu sebesar Rp23.982.649. Grafik penjualan pada gulaku kuning menunjukkan bahwa penjualan menuju tahun 2020 mengalami penurunan sebesar Rp46.332.000, namun menuju tahun 2021 kembali meningkat sebesar Rp23.731.352

2. Biaya Variabel

Biaya variabel atas suatu barang dagangan, yang dalam penelitian ini ialah produk gulaku, hanya berasal dari biaya harga beli produk tersebut. Informasi data harga beli dari gulaku di atas didapatkan langsung dari petugas bagian Gudang mini market. Grafik biaya variabel atau pembelian gulaku hijau mengalami kenaikan sebesar Rp1.446.517 menuju tahun 2020, menuju tahun 2021 terjadi penurunan ekstrim atas produk gulaku hijau yaitu sebesar Rp6.097.974 yang disebabkan oleh menurun drastisnya kuantitas penjualan. Grafik biaya variabel gulaku kuning menunjukkan bahwa menuju tahun 2020 mengalami penurunan sebesar Rp7.500.306, menuju 2021 terjadi kenaikan signifikan sebesar Rp24.639.607. Hal ini terjadi akibat pesanan para pelanggan yang lebih memilih gulaku kuning untuk dimasukkan ke dalam kotak pakatnya. Grafik bauran terlihat bahwa menuju 2020 terjadi penurunan sebesar Rp6.053.789, namun menuju tahun 2021 kembali meningkat sebesar Rp2.692.346

3. Margin Kontribusi

Margin kontribusi didapatkan dari hasil pengurangan biaya variabel terhadap penjualan. Semakin besar biaya variabel maka semakin kecil nominal margin kontribusi yang disebut juga sebagai laba kotor ini. Grafik margin kontribusi yang diperoleh pada gulaku hijau mengalami penurunan sebesar Rp1.891.517 menuju tahun 2020, menuju tahun 2021 terjadi penurunan lagi atas

produk gulaku hijau yaitu sebesar Rp688.640. Grafik margin kontribusi yang didapatkan atas gulaku kuning menunjukkan bahwa menuju tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar 2.341.306, menuju 2021 terjadi kenaikan yang signifikan sebesar Rp9.074.076. Hal ini terjadi akibat pesanan para pelanggan yang lebih memilih gulaku kuning untuk dimasukkan ke dalam kotak pakatnya. Grafik margin kontribusi untuk bauran produk menunjukkan bahwa menuju 2020 terjadi sedikit kenaikan sebesar Rp179.789, namun menuju tahun 2021 kembali meningkat sebesar Rp5.990.536.

4. Biaya Tetap

Biaya tetap ialah biaya yang dikeluarkan tanpa dipengaruhi oleh aktivitas perdagangan. Semakin besar biaya variabel maka semakin kecil nominal laba atau sisa hasil usaha yang dibagikan. Sebaliknya, semakin kecil biaya tetap maka diharapkan bahwa laba yang dihasilkan akan semakin besar.

Grafik pengeluaran atas biaya tetap gulaku hijau mengalami kenaikan sebesar Rp225.112 menuju tahun 2020, menuju tahun 2021 terjadi penurunan ekstrim atas produk gulaku hijau yaitu sebesar Rp1.674.710. Grafik biaya tetap gulaku kuning menunjukkan bahwa menuju tahun 2020 mengalami kenaikan yang relative kecil yaitu sebesar Rp59.312, menuju 2021 terjadi kenaikan signifikan sebesar Rp2.030.131. Dari grafik bauran produk terlihat bahwa menuju 2020 terjadi kenaikan sebesar Rp284.424, namun menuju tahun 2021 kembali meningkat sebesar Rp355.421.

5. Laba

Grafik laba untuk gulaku hijau menuju 2020 mengalami penurunan sebesar 2.116.629, menuju tahun 2021 mengalami penurunan laba sebesar Rp360.678. Grafik laba untuk gulaku kuning menuju 2020 mengalami kenaikan sebesar Rp2.281.994, dan menuju tahun 2021 mengalami kenaikan laba signifikan yaitu sebesar Rp5.995.793. Grafik atas bauran produk menuju 2020 mengalami sedikit kenaikan yaitu sebesar Rp165.365, untuk tahun 2021 mengalami kenaikan signifikan sebesar Rp5.635.115.

C. ANALISIS BIAYA-VOLUME-LABA ATAS PRODUK GULAKU

1. Analisis Titik Impas

a. Analisis Titik Impas pada Gulaku Hijau

Titik Impas Gulaku Hijau tahun 2019

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp1.932.551}}{\text{Rp15.500} - \text{Rp12.994}} = 711 \text{ Unit}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Rp1.932.551}}{1 - \frac{\text{Rp26.598.718}}{31.728.500}} = \text{Rp11.953.131}$$

Titik Impas Gulaku Hijau tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp2.157.663}}{18.500 - \text{Rp16.585}} = 1.127 \text{ Unit} \\ \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp2.157.663}}{1 - \frac{\text{Rp28.045.235}}{\text{Rp31.283.500}}} = \text{Rp20.844.266} \end{aligned}$$

Titik Impas Gulaku Hijau tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp482.953}}{\text{Rp16.333} - \text{Rp13.642}} = 179 \text{ Unit} \\ \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp482.953}}{1 - \frac{\text{Rp6.097.974}}{\text{Rp7.300.851}}} = \text{Rp2.931.281} \end{aligned}$$

b. Analisis Titik Impas pada Gulaku Kuning

Titik Impas Gulaku Kuning tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp3.136.266}}{\text{Rp15.500} - \text{Rp12.873}} = 1.194 \text{ Unit} \\ \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp3.136.266}}{1 - \frac{\text{Rp42.764.106}}{51.491.000}} = \text{Rp18.504.803} \end{aligned}$$

Titik Impas Gulaku Kuning tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp3.195.578}}{\text{Rp18.000} - \text{Rp13.700}} = 743 \text{ Unit} \\ \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp3.195.578}}{1 - \frac{\text{Rp35.263.800}}{46.332.000}} = \text{Rp13.376.836} \end{aligned}$$

Titik Impas Gulaku Kuning tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Rp5.225.709}}{\text{Rp17.029} - \text{Rp12.913}} = 1.270 \text{ Unit} \\ \text{BEP} &= \frac{\text{Rp5.225.709}}{\text{Rp5.225.709}} = \text{Rp21.620.164} \end{aligned}$$

$$\text{(Rupiah)} \quad 1 - \frac{\text{Rp}59.903.407}{78.997.531}$$

c. Analisis Titik Impas Bauran Produk

Titik Impas Bauran Produk tahun 2019

$$\text{Proporsi H} = \frac{\text{Rp}31.728.500}{\text{Rp}83.219.500} = 0,3812628$$

$$\text{Proporsi K} = \frac{\text{Rp}51.491.000}{\text{Rp}83.219.500} = 0,6187372$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp}5.068.817}{\text{Rp}2.506 \times 0,3812628 + \text{Rp}2.627 \times 0,6187372} = 1.964 \text{ Unit}$$

$$\text{BEP H (Unit)} = \text{Proporsi H} \times \text{BEP (Unit)} = 0,3812628 \times 1.964 \text{ unit} = 749 \text{ Unit}$$

$$\text{BEP K (Unit)} = \text{Proporsi K} \times \text{BEP (Unit)} = 0,6187372 \times 1.964 \text{ unit} = 1.215 \text{ Unit}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Rp}5.068.817}{1 - \frac{\text{Rp}69.362.824}{83.219.500}} = \text{Rp}30.441.963$$

$$\text{BEP H (Rupiah)} = \text{Proporsi H} \times \text{BEP (Rp)} = 0,3812628 \times \text{Rp}30.441.963 = \text{Rp}11.606.388$$

$$\text{BEP K (Rupiah)} = \text{Proporsi K} \times \text{BEP (Rp)} = 0,6187372 \times \text{Rp}30.441.963 = \text{Rp}18.835.575$$

Titik Impas Bauran Produk tahun 2020

$$\text{Proporsi H} = \frac{\text{Rp}31.283.500}{\text{Rp}77.615.500} = 0,40305738$$

$$\text{Proporsi K} = \frac{\text{Rp}46.332.000}{\text{Rp}77.615.500} = 0,59694262$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp}5.353.241}{\text{Rp}5.353.241} = 1.603 \text{ Unit}$$

$$\text{Rp}1.915 \times 0,40305738 + \text{Rp}4.300 \times 0,59694262$$

$$\text{BEP H (Unit)} = \text{Proporsi H} \times \text{BEP (Unit)} = 0,40305738 \times 1.603 \text{ unit} = 646 \text{ Unit}$$

$$\text{BEP K (Unit)} = \text{Proporsi K} \times \text{BEP (Unit)} = 0,59694262 \times 1.603 \text{ unit} = 957 \text{ Unit}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Rp}5.353.241}{1 - \frac{\text{Rp}63.309.035}{77.615.500}} = \text{Rp}29.042.426$$

$$\text{BEP H (Rupiah)} = \text{Proporsi H} \times \text{BEP (Rp)} = 0,40305738 \times \text{Rp}29.042.426 = \text{Rp}11.705.764$$

$$\text{BEP K (Rupiah)} = \text{Proporsi K} \times \text{BEP (Rp)} = 0,59694262 \times \text{Rp}29.042.426 = \text{Rp}17.336.662$$

Titik Impas Bauran Produk tahun 2021

$$\text{Proporsi H} = \frac{\text{Rp}7.300.851}{\text{Rp}86.298.382} = 0,084600$$

$$\text{Proporsi K} = \frac{\text{Rp}78.997.531}{\text{Rp}86.298.382} = 0,915400$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp}5.708.662}{\text{Rp}2.691 \times 0,084600 + \text{Rp}4.116 \times 0,915400} = 1.429 \text{ Unit}$$

$$\text{BEP H (Unit)} = \text{Proporsi H} \times \text{BEP (Unit)} = 0,084600 \times 1.429 \text{ Unit} = 121 \text{ Unit}$$

$$\text{BEP K (Unit)} = \text{Proporsi K} \times \text{BEP (Unit)} = 0,915400 \times 1.429 \text{ Unit} = 1.308 \text{ Unit}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Rp}5.708.662}{1 - \frac{\text{Rp}66.001.381}{86.298.382}} = \text{Rp}24.271.975$$

$$\text{BEP H (Rupiah)} = \text{Proporsi H} \times \text{BEP (Rp)} = 0,084600 \times \text{Rp}24.271.975 = \text{Rp}2.053.411$$

$$\text{BEP K (Rupiah)} = \text{Proporsi K} \times \text{BEP (Rp)} = 0,915400 \times \text{Rp}24.271.975 = \text{Rp}22.218.564$$

2. Analisis Margin Of Safety

a. Analisis Margin of Safety pada Gulaku Hijau

Batas Keamanan Gula Hijau Tahun 2019

$$\text{M/S (Rupiah)} = \text{Rp}31.728.500 - \text{Rp}11.953.131 = \text{Rp}19.775.369$$

$$\text{M/S Ratio} = \frac{\text{Rp}19.775.369}{\text{Rp}31.728.500} \times 100\% = 62,33\%$$

Batas Keamanan Gula Hijau Tahun 2020

$$\text{M/S (Rupiah)} = \text{Rp}31.283.500 - \text{Rp}20.844.266 = \text{Rp}10.439.234$$

$$\text{M/S Ratio} = \frac{\text{Rp}10.439.234}{\text{Rp}31.283.500} \times 100\% = 33,37\%$$

Batas Keamanan Gula Hijau Tahun 2021

$$\text{M/S (Rupiah)} = \text{Rp}7.300.851 - \text{Rp}2.931.281 = \text{Rp}4.369.570$$

$$\text{M/S Ratio} = \frac{\text{Rp}4.369.570}{\text{Rp}7.300.851} \times 100\% = 59,85\%$$

b. Analisis Margin of Safety pada Gulaku Kuning

Batas Keamanan Gula Kuning Tahun 2019

$$\text{M/S (Rupiah)} = \text{Rp}51.491.000 - \text{Rp}18.504.803 = \text{Rp}32.986.197$$

$$\text{M/S Ratio} = \frac{\text{Rp}32.986.197}{\text{Rp}51.491.000} \times 100\% = 64,06\%$$

Batas Keamanan Gula Hijau Tahun 2020

$$\text{M/S (Rupiah)} = \text{Rp}46.332.000 - \text{Rp}13.376.836 = \text{Rp}32.955.164$$

$$\text{M/S Ratio} = \frac{\text{Rp}32.955.164}{\text{Rp}46.332.000} \times 100\% = 71,13\%$$

Rp46.332.000

Batas Keamanan Gula Hijau Tahun 2021

M/S (Rupiah) = Rp78.997.531 – Rp21.620.164 = Rp57.377.367

M/S Ratio = $\frac{\text{Rp57.377.367}}{\text{Rp78.997.531}} \times 100\%$ = 72,63 %

c. Analisis Margin of Safety Bauran Produk

Batas Keamanan Bauran Produk tahun 2019

M/S (Rupiah) = Rp 83.219.500 – Rp30.441.963 = Rp52.777.537

M/S Ratio = $\frac{\text{Rp52.777.537}}{\text{Rp 83.219.500}} \times 100\%$ = 63,42%

Batas Keamanan Bauran Produk Tahun 2020

M/S (Rupiah) = 77.615.500 – Rp29.042.426 = Rp48.573.074

M/S Ratio = $\frac{\text{Rp48.573.074}}{77.615.500} \times 100\%$ = 62,58%

Batas Keamanan Bauran Produk Tahun 2021

M/S (Rupiah) = 86.298.382 – Rp24.271.975 = Rp62.026.407

M/S Ratio = $\frac{\text{Rp62.026.407}}{86.298.382} \times 100\%$ = 71,87%

D. HASIL ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT EVALUASI PENCAPAIAN LABA ATAS PRODUK GULAKU

Tabel 4- 1
Tabel Rincian Hasil Analisis Biaya Volume Laba

	2019	2020	2021
Gulaku Hijau			
BEP (Unit)	771	1.127	179
BEP (Rupiah)	Rp11.953.131	Rp20.844.266	Rp2.931.281
M/S (Rupiah)	Rp19.775.369	Rp10.439.234	Rp4.369.570
M/S Ratio	62,33%	33,37%	59,85%
Gulaku Kuning			
BEP (Unit)	1.194	743	1.270

BEP (Rupiah)	Rp18.504.803	Rp13.376.836	Rp21.620.164
M/S (Rupiah)	Rp32.986.197	Rp32.955.164	Rp57.377.367
M/S Ratio	64,06%	71,13%	72,63%
Bauran Produk			
BEP (Unit)	1.964	1.603	1.429
Hijau	749	646	121
Kuning	1.215	957	1.308
BEP (Rupiah)	Rp30.441.963	Rp29.042.426	Rp24.271.975
Hijau	Rp11.606.388	Rp11.705.764	Rp2.053.411
Kuning	Rp18.835.575	Rp17.336.662	Rp22.218.564
M/S (Rupiah)	Rp52.777.537	Rp48.573.074	Rp62.026.407
M/S Ratio	63,42%	62,58%	71,87%

Sumber : diolah oleh penulis

1. Hasil Analisis Titik Impas Sebagai Alat Evaluasi Pencapaian Laba

(a) Evaluasi atas Gulaku Hijau

Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan, didapatkan bahwa :

Pada tahun 2019 Primkopau paling tidak meraih banyaknya penjualan gulaku hijau sebesar Rp11.953.131 dengan jumlah unit sebanyak 771 agar tidak menderita kerugian. Dari data pencapaian laba aktual terlihat bahwa Primkopau berhasil meraih penjualan di atas titik impas yaitu dengan memperoleh penjualan sebesar Rp31.728.500 dengan 2.047 unit terjual. Pada tahun 2020 Primkopau baiknya meraih penjualan sebanyak Rp20.844.266 dengan banyak unit 1.127. Primkopau berhasil meraih penjualan melebihi titik impas yaitu dengan total penjualan Rp31.283.500 dengan unit yang terjual sebesar 1.691. Untuk tahun 2021 agar tidak menderita kerugian perusahaan baiknya memperoleh penjualan sebesar Rp2.931.281 dengan unit sebanyak 179. Primkopau berhasil mencapai titik impas dengan menorah penjualan sebesar Rp7.300.851 dan 447 unit terjual.

(b) Evaluasi atas Gulaku Kuning

Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan, didapatkan bahwa pada tahun 2019 Primkopau paling tidak meraih banyaknya penjualan gulaku kuning sebesar Rp18.504.803 dengan jumlah unit sebanyak 1.194 agar tidak menderita kerugian. Dari data pencapaian laba aktual terlihat bahwa Primkopau berhasil meraih penjualan di atas titik impas yaitu dengan memperoleh penjualan sebesar Rp51.491.000 dengan 3.322 unit terjual. Pada tahun 2020 Primkopau baiknya meraih penjualan sebanyak Rp13.376.836 dengan banyak unit 743. Primkopau berhasil meraih penjualan melebihi titik impas yaitu dengan total penjualan Rp46.332.000 dengan unit yang terjual sebesar 2.574. Untuk tahun 2021 agar tidak menderita kerugian Primkopau baiknya memperoleh penjualan sebesar

Rp21.620.164 dengan unit sebanyak 1.270. Primkopau berhasil mencapai titik impas dengan menoreh penjualan sebesar Rp78.997.531 dan 4.639 unit terjual.

(c) Evaluasi atas Bauran Produk

Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan, didapatkan bahwa pada tahun 2019 Primkopau paling tidak meraih banyaknya penjualan bauran produk dengan total penjualan Rp 30.441.963 dengan jumlah unit sebanyak 1.964 dimana penjualan minimal untuk gulaku hijau sebesar Rp11.606.388 dengan unit 749 dan gulaku kuning sebesar Rp18.835.575 dengan unit 1.215 agar tidak menderita kerugian. Dari data pencapaian laba aktual terlihat bahwa Primkopau berhasil meraih penjualan di atas titik impas yaitu dengan memperoleh penjualan sebesar Rp 83.219.500 dengan penjualan gulaku hijau sebanyak Rp31.728.500 dengan 2.047 unit terjual dan gulaku kuning sebesar Rp51.491.000 dengan 3.322 unit terjual.

pada tahun 2020 Primkopau paling tidak meraih banyaknya penjualan bauran produk dengan total penjualan Rp29.042.426 dengan jumlah unit sebanyak 1.603 dimana penjualan minimal untuk gulaku hijau sebesar Rp11.705.764 dengan unit 646 dan gulaku kuning sebesar Rp17.336.662 dengan unit 957 agar tidak menderita kerugian. Dari data pencapaian laba aktual terlihat bahwa Primkopau berhasil meraih penjualan di atas titik impas yaitu dengan memperoleh penjualan sebesar Rp 77.615.500 dengan penjualan gulaku hijau sebanyak Rp31.283.500 dengan 1.691 unit terjual dan gulaku kuning sebesar Rp46.332.000 dengan 2.574 unit terjual.

pada tahun 2021 Primkopau paling tidak meraih banyaknya penjualan bauran produk dengan total penjualan Rp24.271.975 dengan jumlah unit sebanyak 1.429 dimana penjualan minimal untuk gulaku hijau sebesar 2.053.411 dengan unit 121 dan gulaku kuning sebesar Rp22.218.64 dengan unit 1.308 agar tidak menderita kerugian. Dari data pencapaian laba aktual terlihat bahwa Primkopau berhasil meraih penjualan di atas titik impas yaitu dengan memperoleh penjualan sebesar Rp86.298.382 dengan penjualan gulaku hijau sebanyak Rp7.300.851 dengan 447 unit terjual dan gulaku kuning sebesar Rp78.997.531 dengan 4.639 unit terjual.

2. Hasil Analisis Batas Keamanan Sebagai Alat Evaluasi Pencapaian Laba

(a) Evaluasi atas Gulaku Hijau

mengetahui berhasil tidaknya pencapaian titik impas ini dapat dilakukan dengan melakukan perhitungan batas keamanan

Dari hasil perhitungan yang dilakukan dapat diketahui bahwa pada tahun 2019 Primkopau berhasil mencapai titik impas atas gulaku hijau dimana diperoleh batas keamanan sebesar Rp19.775.369 dengan rasio batas keamanan sebanyak 62,33%, di tahun 2020 Primkopau mampu mencapai titik impas dimana didapatkan batas keamanan sebesar Rp10.439.234 dengan rasio batas keamanan sebanyak 33,37%, untuk tahun 2021 Primkopau terpantau sukses mencapai titik impas dimana dihasilkan batas keamanan sebesar Rp4.369.570 dengan rasio batas keamanan sebanyak 59,85%.

(b) Evaluasi atas Gulaku Kuning

Dari hasil perhitungan yang dilakukan dapat diketahui bahwa pada tahun 2019 Primkopau berhasil mencapai titik impas atas gulaku kuning dimana diperoleh batas keamanan sebesar Rp32.986.197 dengan rasio batas keamanan sebanyak 64,06%, di tahun 2020 Primkopau mampu mencapai titik impas dimana didapatkan batas keamanan sebesar Rp32.955.164 dengan rasio batas keamanan sebanyak 71,13%, untuk tahun 2021 Primkopau terpantau sukses mencapai titik impas dimana dihasilkan batas keamanan sebesar Rp57.377.367 dengan rasio batas keamanan sebanyak 72,63%.

(c) Evaluasi atas Bauran Produk

Dari hasil perhitungan yang dilakukan dapat diketahui bahwa pada tahun 2019 Primkopau berhasil mencapai titik impas atas bauran produk dimana diperoleh batas keamanan sebesar Rp52.777.537 dengan rasio batas keamanan sebanyak 63,42% , di tahun 2020 Primkopau mampu mencapai titik impas dimana didapatkan batas keamanan sebesar Rp48.573.074 dengan rasio batas keamanan sebanyak 62,58%, untuk tahun 2021 Primkopau terpantau sukses mencapai titik impas dimana dihasilkan batas keamanan sebesar Rp62.026.407 dengan rasio batas keamanan sebanyak 71,87%.

5. KESIMPULAN

1. Untuk Produk Gulaku Hijau dan bauran produk hampir setiap elemen laporan laba ruginya mengalami penurunan pada tahun munculnya COVID-19 yaitu tahun 2020. Namun elemen-elemen kembali meningkat di tahun 2021 khususnya pada Produk Gulaku Kuning, namun untuk Produk Gulaku Hijau mengalami penurunan yang sangat signifikan karena permintaan satuan kerja untuk memenuhi kebutuhan pemberian sembako pada para anggotanya banyak yang beralih ke gulaku kuning.
2. Primkopau berhasil melewati titik impas dan memperoleh batas keamanan dengan jumlah positif di setiap tahunnya, dimana :

Titik Impas atas produk gulaku Hijau mengalami peningkatan menuju tahun 2020, mengalami penurunan menuju tahun 2021. Batas keamanan atas produk gulaku hijau mengalami penurunan menuju tahun 2020, mengalami peningkatan menuju tahun 2021.

Titik Impas atas produk gulaku kuning mengalami penurunan menuju tahun 2020, mengalami peningkatan menuju tahun 2021. Batas keamanan atas produk gulaku kuning mengalami peningkatan menuju tahun 2020, mengalami peningkatan menuju tahun 2021.

Titik Impas dan Batas Kemanan atas bauran produk mengalami penurunan menuju tahun 2020, menuju tahun 2021 titik impas atas bauran produk mengalami penurunan dan batas keamanan mengalami peningkatan.

3. Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa pandemi COVID-19 berpengaruh terhadap pencapaian laba atas produk gulaku pada mini market Primkopau. Meskipun mengalami penurunan pencapaian laba pada tahun 2020, Primkopau tetap berhasil melewati titik impas atau dengan kata lain tetap mampu menutupi biaya-biaya yang ada. Namun selain pandemic COVID-19 ternyata perilaku lainnya memiliki pengaruh dalam peningkatan maupun penurunan dari penjualan gulaku. Pencapaian laba gulaku hijau yang menurun sangat signifikan pada tahun 2021 terjadi akibat adanya perubahan permintaan dalam pengkelompokan paket sembako yang dipesan oleh satuan-satuan kerja yang ada di Mabasau untuk dibagikan pada anggota koperasi sekaligus anggota Mabasau. Permintaan dengan jumlah yang besar beralih pada produk gulaku kuning. Hal inilah yang mempengaruhi peningkatan pencapaian laba gulaku kuning yang sangat signifikan dan berimbas juga pada peningkatan pencapaian laba bauran produk .



DAFTAR PUSTAKA

- Bunga, A., Ilat, V., Afandy, D. (2018). Evaluasi Pencapaian Laba pada Hotel Sahid Kawanua Manado dengan Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) (Ed), Jurnal Riset Akuntansi *Going Concern* 13(3) (pp. 10-8). Manado: Universitas Sam Ratulangi
- Carter, W. K. (2015). *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat.
- Fariz, G.M. (2013). Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba pada Hotel Grasia Semarang. Semarang: Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2013). *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat.
- Hardani, Auliya, N.H., Andriani, H., Fardani, R.A., Ustiawaty, J., Utami, E.F., ... & Istiqomah, R.R. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Hartini. (2016). *Perbandingan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing dan Variable Costing Terhadap Harga Jual Produk Kemeja Pita Tiga (Studi Kasus Perusahaan Dennis, PGMTA)*. Universitas Kristen Indonesia.
- Herman, E. (2013). *Akuntansi Manajerial Suatu Orientasi Praktis*. Mitra Wacana Media.
- Hidayah. M.T. (2016). Penerapan Analisis Cost Volume dan Profit Dalam Perencanaan Laba Guna Meningkatkan Profitabilitas pada PT Mustika Ratu Tbk (skripsi).
- Horngern, Sundem, Burgstahler, & Schatzberg. (2014). *Pengantar Akuntansi Manajemen*. Penerbit Erlangga.
- Lasimun, Apriani, R., Setiawan, R. (2019). Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba pada PT Nauman *Landmark Group* Jakarta (Ed), Jurnal Lentera Akuntansi (pp. 30-47). Jakarta: Politeknik LP3I Jakarta
- Mankiw, N. G., Quah, E., & Wilson, P. (2012). *Pengantar Ekonomi Mikro*. Salemba Empat.
- Pradana, F. (2016). Penerapan *Cost-Volume-Profit Analysis* untuk Evaluasi Pencapaian Laba pada Perusahaan Kecap "Murni Jaya" Kediri (skripsi).
- Purwaji, A., Wibowo, & Murtanti, H. (2016). *Pengantar Akuntansi I*. Salemba Empat.
- Randita, Tobing, F. B., & Sidharta, J. (2016). Hubungan Kepuasan Mahasiswa FE Terhadap Fasilitas dan Kinerja Dosen FE di Universitas Kristen Indonesia. *Fundamental Management Journal*, 9220(1).
- Solikin, A. (2020). *Pengaruh Inventory Turnover dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih*. 3(2), 129–136.
- Subramanyam, K. R. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Salemba Empat.
- Supramono, E. (2015). Price dan Promotion . *Jurnal Terapan Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 19–27.
- Utari, D., Purwanti, A., & Prawironegoro, D. (2016). *Akuntansi Manajemen (Pendekatan Praktis)*. Mitra Wacana Media.
- Yudhistira, A. (2019). *Pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan pada pt. yamaha alfa scorpil adam malik medan*. <http://repositori.umsu.ac.id/xmlui/handle/123456789/1394>