



Analisis Perhitungan Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada PD. Hade Garut

Mutia Asti¹; Dida Farida LH²; Reny Dany Merliyana³

¹Universitas Garut

24022120024@fekon.uniga.ac.id

²Universitas Garut

didafaridalh@uniga.ac.id

³Universitas Garut

renydany@uniga.ac.id

Abstrak

Suatu perusahaan membutuhkan perencanaan yang efektif dalam menjalankan usahanya untuk mendukung manajemen dalam meraih keuntungan yang diinginkan di masa depan. Perhitungan analisis cost-volume-profit ialah salah satu metode yang dapat digunakan perusahaan sebagai dasar dalam merencanakan laba. Penelitian ini bertujuan mengetahui penerapan dari analisis cost-volume-profit sebagai dasar dalam perencanaan laba pada PD. Hade Garut, dikarenakan perusahaan belum melakukan perencanaan laba menggunakan analisis cost-volume-profit. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Adapun data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan wawancara dan dokumentasi. Teknik pengolahan data yang digunakan adalah analisis *cost-volume-profit* yang meliputi beberapa elemen yaitu: margin kontribusi, titik impas, margin keamanan, dan analisis target laba. Hasil penelitian ini diketahui bahwa analisis cost-volume-profit dapat dijadikan dasar dalam merencanakan laba pada PD. Hade Garut, karena dapat mengetahui keadaan operasional perusahaannya dengan lebih detail seperti posisi impas dan jarak aman perusahaan dari resiko kerugian, serta dapat mengetahui apakah laba yang direncanakan oleh perusahaan dapat tercapai setiap tahunnya atau tidak.

Kata kunci: Analisis cost-volume-profit, margin kontribusi, titik impas, margin keamanan, analisis target laba.

Abstract

A company needs effective planning in running its business to support management in achieving desired profits in the future. Calculation of cost-volume-profit analysis is one method that companies can use as a basis for planning profits. This study aims to determine the application of cost-volume-profit analysis as a basis for profit planning at PD. Hade Garut, because the company has not done profit planning using cost-volume-profit analysis. This research uses descriptive method with qualitative approach. The data in this study were collected using interviews and documentation. The data processing technique used is cost-volume-profit analysis which includes several elements, namely: contribution margin, break-even point, safety margin, and profit target analysis. The results of this study found that cost-

volume-profit analysis can be used as a basis for planning profits at PD. Hade Garut, because it can find out the company's operational conditions in more detail such as the break-even position and the company's safe distance from the risk of loss, and can find out whether the profit planned by the company can be achieved every year or not.

Keywords: *Cost-volume-profit analysis, contribution margin, break-even point, margin of safety, profit target analysis.*

1 Pendahuluan

Banyaknya perusahaan dodol yang tercipta membuat persaingan antar perusahaan meningkat. Perusahaan harus bisa mengolah bahan baku yang ada dengan lebih cermat sehingga memperoleh target laba yang direncanakan. Dibutuhkan suatu perencanaan laba yang terorganisir sehingga meringankan kinerja manajemen dalam menaksirkan besaran laba yang ditargetkan perusahaan.

Tujuan utama setiap kegiatan usaha pasti untuk kemajuan perusahaan kedepannya dengan memperoleh laba sebesar-besarnya. Laba yang diperoleh dapat mempengaruhi keberlangsungan bisnis dari suatu perusahaan kedepannya. Seperti yang dikemukakan oleh Nafarin (2018), "Laba (keuntungan) ialah selisih yang terdapat di antara penghasilan penjualan dikurangi biaya serta pengeluaran dalam satu periode akuntansi." Manullang & Sinaga (2005), menyatakan bahwa terdapat beberapa cara yang bisa ditempuh oleh manajemen agar laba yang diperoleh optimal baik masih dalam perencanaannya maupun saat realisasinya, dengan mengurangi biaya produksi dan operasi seminim mungkin, menjaga harga jual produk dan volume penjualan yang ada, menetapkan harga jual produk agar memenuhi laba yang diinginkan, serta berupaya menaikkan volume penjualan produk semaksimal mungkin. Untuk mengetahui laba yang direncanakan, bisa menerapkan salah satu metode akuntansi, yaitu analisis CVP. Hal ini diungkapkan oleh Siregar *et al.* (2017), penghitungan analisis CVP digunakan sebagai alat yang memudahkan manajemen dalam membuat rencana dan mempertimbangkan keputusan yang akan diambil dengan memusatkan pada koneksi antara keluaran, volume penjualan, dan harga jual produk. Berperan penting juga dalam mengidentifikasi dan memecahkan masalah-masalah berkaitan dengan perencanaan penjualan.

Pada penelitian ini penulis memilih PD. Hade sebagai objek penelitian. PD. Hade ialah usaha manufaktur yang memproduksi produk berupa dodol Garut. Pabrik ini didirikan oleh Hj. Ade Farida pada tahun 1996 dan terletak di Jl. Rancabango Kecamatan Tarogong Kaler Kabupaten Garut. Dodol yang diproduksi PD. Hade memiliki dua varian rasa yaitu rasa susu dan coklat. Sejak didirikan PD. Hade terus berkembang untuk memasarkan produknya dari agen ke agen hingga sampai ke mancanegara. Dengan semakin banyaknya perusahaan dodol yang berkembang di Kabupaten Garut membuat persaingan yang terjadi antar usaha di bidang produksi dodol semakin ketat. PD. Hade harus membuat perencanaan laba yang baik agar selalu dapat bersaing di pasar.

Pasca covid tiga tahun kebelakang, PD. Hade Garut menghadapi beberapa kendala, seperti penjualan yang menurun, proses produksi yang dibatasi, pengurangan karyawan, dan sebagainya sehingga membuat capaian keuntungan yang diharapkan perusahaan tidak tercapai. Semakin banyak usaha dalam produksi pembuatan dodol Garut juga membuat persaingan dalam penjualan dodol Garut semakin ketat.

Pada tahun 2023 PD. Hade Garut menghadapi kendala berupa kenaikan harga bahan baku pembuatan dodol. Hal ini menyebabkan penjualan dodol pada PD. Hade Garut menurun karena

kenaikan bahan baku tidak disertai dengan kenaikan harga jual produk dodol sehingga pendapatan labanya pun berkurang.



Gambar 1 Grafik Penjualan Tahun 2021-2023

2 Tinjauan Pustaka

2.1 Pengertian Analisis Cost-Volume-Profit

Analisis *CVP* atau analisis biaya volume laba adalah perhitungan yang membantu manajemen mencapai tujuan perusahaan, terutama dalam meraih target laba. Proses analisis ini dimulai dengan menetapkan volume penjualan yang dibutuhkan perusahaan, kemudian diklasifikasikan berdasarkan perilakunya. Menurut Siregar *et al.* (2017), “Analisis *cost-volume-profit* adalah sebuah model yang digunakan untuk mengestimasi dan menyusun strategi, menyelidiki isu terkait perencanaan penjualan, serta sebagai bantuan dalam menghadapi tantangan manajemen dan menyusun rencana masa depan perusahaan.” Menurut Garrison, Noreen, and Brewer (2020), analisis *CVP* adalah alat yang bermanfaat untuk manajemen dalam memahami ketergantungan yang tercipta antara beban yang dikeluarkan, volume penjualan produk, dan keuntungan yang didapat perusahaan. Perannya juga sangat penting dalam membantu manajer memahami pengaruh yang terdapat dalam berbagai keputusan bisnis.

2.2 Dasar Analisis Cost-Volume-Profit

Menurut Samryn (2013), terdapat dasar-dasar dalam melakukan analisis ini di antaranya:

- 1) Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)
Margin kontribusi adalah selisih pendapatan penjualan dan biaya variabel. Perubahan dalam margin kontribusi akan selalu sebanding dengan perubahan dalam biaya variabel.
- 2) Titik Impas (*Break Even Point*)
BEP ialah level kegiatan di mana suatu organisasi tak menghasilkan keuntungan maupun menghadapi kerugian. Titik ini tercapai ketika jumlah perolehan sama dengan jumlah pengeluaran, yaitu pada saat keseluruhan pendapatan sama dengan biaya dikeluarkan keseluruhan.
- 3) Margin Keamanan (*Margin Of Safety*)
Margin of safety adalah selisih antara penjualan yang dianggarkan atau realisasi di atas titik impas. Perhitungan *margin of safety* mengindikasikan sejauh mana penjualan dapat menurun sebelum mencapai titik *break even*.
- 4) Analisis Target Laba
Hilton & Platt (2021), mendefinisikan analisis target laba sebagai suatu teknik yang digunakan untuk memperkirakan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai laba yang

diinginkan. Seluruh gambar ditempatkan di tengah badan artikel, dan diberi nomor secara berurutan. Penjelasan judul gambar dibuat dengan *sentence case*, ditempatkan di tengah badan artikel.

3 Metode Penelitian

Metode penelitian yang diterapkan dalam studi ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini memiliki tujuan untuk menggambarkan sasaran utama yang diteliti, yaitu perencanaan laba perusahaan, melalui pengumpulan data-data yang diperoleh dari perusahaan kemudian menganalisisnya dengan alat bantu yaitu analisis *cost-volume-profit*.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sumber data yaitu data dari pemilik perusahaan yang diperoleh dengan wawancara langsung kepada pemilik dan sumber data sekunder yaitu sumber data pendukung yang berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian tentang volume, biaya, dan laba perusahaan (Wufron, 2025).

Prosedur pemilihan data pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Menurut Sugiyono, "*Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu." Pemilihan informan pada penelitian ini yaitu informan yang bersangkutan dengan volume biaya dan perencanaan laba pada PD. Hade Garut, mencakup pengurus PD. Hade Garut yaitu bagian manajer, bendahara, dan kepala staf karyawan.

4 Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.1 Margin Kontribusi

a) Tahun 2021:

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel} \\ &= \text{Rp } 732.750.000 - \text{Rp } 483.617.700 \\ &= \text{Rp } 249.132.300\end{aligned}$$

b) Tahun 2022:

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel} \\ &= \text{Rp } 831.000.000 - \text{Rp } 508.255.600 \\ &= \text{Rp } 322.744.400\end{aligned}$$

c) Tahun 2023:

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel} \\ &= \text{Rp } 762.000.000 - \text{Rp } 479.590.200 \\ &= \text{Rp } 282.409.800\end{aligned}$$

Menurut hasil perhitungan yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa pada tahun 2021 PD. Hade Garut memiliki margin kontribusi sebesar Rp 249.132.300. Pada tahun 2022 margin kontribusi PD. Hade Garut mengalami kenaikan yaitu sebesar Rp 322.744.400. Sedangkan pada tahun 2023 mengalami penurunan lagi yaitu margin kontribusi sebesar Rp 282.409.800, dikarenakan adanya penurunan penjualan dan peningkatan biaya variabel jika dibandingkan dengan data tahun 2022.

Margin kontribusi PD. Hade Garut pada tahun 2021-2023 telah baik sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Samryn (2013), margin kontribusi yang baik adalah

margin yang mampu mendukung kelangsungan operasional perusahaan dengan efektif, merangkup pengeluaran statis, serta memberikan ruang untuk laba.

Rasio Margin Kontribusi:

a) Tahun 2021:

$$\begin{aligned}\text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 249.132.300}{\text{Rp } 732.750.000} \times 100\% \\ &= 34\%\end{aligned}$$

b) Tahun 2022:

$$\begin{aligned}\text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Rp } 322.744.400}{\text{Rp } 831.000.000} \times 100\% \\ &= 38,84\%\end{aligned}$$

c) Tahun 2023:

$$\begin{aligned}\text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Rp } 282.409.800}{\text{Rp } 762.000.000} \times 100\% \\ &= 37,06\%\end{aligned}$$

Memacu pada hitungan di atas, diperoleh hasil bahwa rasio margin kontribusi PD. Hade Garut pada tahun 2021 sebesar 34%. Pada tahun 2022 mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya, yaitu 38,84%. Sedangkan pada tahun 2023 mengalami penurunan lagi yaitu sebesar 37,06%.

4.2 Titik Impas

a) Tahun 2021:

$$\begin{aligned}\text{BEP Rupiah} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 147.600.000}{34\%} \\ &= \text{Rp } 434.117.647,06\end{aligned}$$

b) Tahun 2022:

$$\begin{aligned}\text{BEP Rupiah} &= \frac{\text{Rp } 147.600.000}{38,84\%} \\ &= \text{Rp } 380.020.597,32\end{aligned}$$

c) Tahun 2023:

$$\begin{aligned}\text{BEP Rupiah} &= \frac{\text{Rp } 147.600.000}{37,06\%} \\ &= \text{Rp } 398.273.070,70\end{aligned}$$

Berdasar detail hitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa posisi impas penjualan PD. Hade Garut pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp434.117.647,06, tahun 2022 sebesar Rp 380.020.597,32, dan tahun 2023 sebesar Rp 398.273.070,70. Apabila penjualan yang dilakukan pada tahun 2021-2023 tidak melebihi titik impas yang telah dihitung, maka PD. Hade Garut mengalami kerugian. Namun sebaliknya, penjualan PD. Hade Garut pada tahun 2021-2023 berada di atas titik impas yang telah dihitung.

Dengan begitu, penjualan PD. Hade Garut pada 2021-2023 telah melampaui titik impas, menurut Samryn (2013) titik impas yang baik adalah titik di mana perusahaan dapat menutupi semua biaya tetap dan biaya variabelnya tanpa mengalami kerugian, namun juga tidak terlalu tinggi sehingga terlalu sulit untuk dicapai.

4.3 Margin of Safety

a) Tahun 2021:

$$\begin{aligned}\text{Margin of safety} &= \text{Rp } 732.750.000 - \text{Rp } 434.117.647,06 \\ &= \text{Rp } 298.632.352,94 \\ \text{Persentase Margin Kemanan} &= \frac{\text{Rp } 298.632.352,94}{\text{Rp } 732.750.000} \times 100\% \\ &= 40,75\%\end{aligned}$$

b) Tahun 2022:

$$\begin{aligned}\text{Margin of safety} &= \text{Rp } 831.000.000 - \text{Rp } 380.020.597,32 \\ &= \text{Rp } 450.979.402,68 \\ \text{Persentase Margin Kemanan} &= \frac{\text{Rp } 450.979.402,68}{\text{Rp } 831.000.000} \times 100\% \\ &= 54,27\%\end{aligned}$$

c) Tahun 2023:

$$\begin{aligned}\text{Margin of safety} &= \text{Rp } 762.000.000 - \text{Rp } 398.273.070,70 \\ &= \text{Rp } 363.726.929 \\ \text{Persentase Margin Kemanan} &= \frac{\text{Rp } 363.726.929}{\text{Rp } 762.000.000} \times 100\% \\ &= 47,73\%\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, margin keamanan pada tahun 2021 yaitu Rp 298.632.352,94 dengan rasio 40,75%, tahun 2022 Rp 450.979.402,68 dengan rasio 54,27% dan tahun 2023 Rp 363.726.929 dengan rasio 47,73%.

4.4 Analisis Target Laba

a) Tahun 2022:

$$\begin{aligned}\text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Laba yang direncanakan} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 114.650.030 + \text{Rp } 147.000.000}{34\%} \\ &= \text{Rp } 769.558.911,76\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas maka target laba PD. Hade Garut yang harus dicapai pada tahun 2022 sebesar Rp 769.558.911,76 untuk mencapai target laba yang diharapkan yaitu 10% dari pendapatan tahun 2021.

b) Tahun 2023:

$$\begin{aligned}\text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Rp } 201.416.060 + \text{Rp } 147.000.000}{38,84\%} \\ &= \text{Rp } 897.054.737,38\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas maka target laba PD. Hade Garut yang semestinya diraih pada tahun 2023 yaitu Rp 897.054.737,38 untuk mencapai target laba yang diharapkan yaitu 15% dari pendapatan tahun 2022.

c) Tahun 2024:

$$\begin{aligned}\text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Rp } 161.771.760 + \text{Rp } 147.000.000}{37,06\%} \\ &= \text{Rp } 833.167.188,34\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas maka target laba PD. Hade Garut yang harus dicapai pada tahun 2024 sebesar Rp 833.167.188,34 untuk mencapai target laba yang diharapkan yaitu 20% dari pendapatan tahun 2023.

Adapun dari hasil perhitungan tersebut didapatkan hasil pada tahun 2022 perusahaan telah melampaui harapan laba yang sudah ditetapkan pada tahun 2021. Namun, perolehan

keuntungan 2023 tidak dapat melampaui sasaran laba yang dirancang pada tahun 2022 karena kenaikan tingkat target laba menjadi 15% dan terdapat penurunan tingkat penjualan.

Untuk mencapai keuntungan yang diharapkan pada tahun 2024 dengan target laba 20% yaitu sebesar Rp 161.771.760, maka pada tahun 2024 jumlah penjualan yang harus dicapai adalah sebesar Rp833.167.188,34. Diharapkan kedepannya perusahaan dapat mencapai target untung yang dikehendaki dengan mengendalikan biaya variabel yang terjadi.

5 Kesimpulan & Saran

5.1 Kesimpulan

1. Pada margin kontribusi, hasil margin kontribusi PD. Hade Garut pada tahun 2021-2023 menunjukkan nilai lebih besar dari biaya tetapnya yang sebesar Rp 147.000.000, ini berarti PD. Hade Garut telah menghasilkan laba.
2. Pada titik impas (*break event point*), menunjukkan hasil bahwa penjualan PD. Hade Garut berada pada titik yang aman karena telah melampaui titik impasnya.
3. Pada margin keamanan (*margin of safety*), penjualan pada PD. Hade Garut berada pada posisi dan jarak yang aman untuk tidak menderita kerugian karena jumlah penjualannya dapat melebihi margin keamanan.
4. Pada analisis arah laba, perusahaan telah mencapai sasaran untung yang dikehendaki pada tahun 2022 sebesar 10% dari penjualan sebelumnya, sedangkan tahun 2023 perusahaan tak mampu mewujudkan sasaran laba yang direncanakan yaitu sebesar 15% dari penjualan sebelumnya. Meski begitu, perusahaan tetap mendapatkan laba walaupun kurang dari yang ditargetkan.

5.2 Saran

1. Bagi Perusahaan
Analisis *cost-volume-profit* membantu PD. Hade Garut memudahkan pengendalian biayanya sebaiknya melakukan pemisahan perilaku biaya dalam kelompok biaya tetap dan biaya variabel. Membantu manajemen dalam memberikan informasi mengenai penjualan yang harus dicapai agar target laba tercapai, titik impas penjualan, serta margin keamanan sehingga PD. Hade Garut dapat terhindar dari kerugian.
2. Bagi Peneliti Lain
Bagi peneliti lain yang akan meneliti tentang analisis *cost-volume-profit* diharapkan untuk menganalisis pada objek dan produk yang berbeda dari penelitian yang penulis lakukan.

Daftar Pustaka

- Anggraeni, Windi Ariesti et al. 2023. *Akuntansi Sebuah Pengantar*. Purbalingga: Eureka Media Aksara.
- Cahyaningrum, M. F., and A. Pramudianto. 2022. "Cost-Volume-Profit (CVP) Analysis as a Tool for Strategic Decision Making in Small and Medium Enterprises." *Jurnal Manajemen dan Akuntansi* 17(2): 101–12.
- Carter, William K. 2009. *Akuntansi Biaya*. 14th ed. Jakarta: Salemba Empat.
- Drury, Colin. 2018. *Management and Cost Accounting*. 10th ed. Hampshire: Cengage Learning.
- Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., and Peter C. Brewer. 2020. *Akuntansi Manajerial*. 14th ed. Jakarta: Salemba Empat.

- Hamdani, N. A., Djuanta, K., & Putra, D. P. 2020. Pengaruh Current Ratio dan Total Asset Turnover terhadap Perubahan Laba Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI. *Jurnal Wacana Ekonomi*, 20(1), 017-025
- Hansen, Don R., and Maryanne Mowen. 2011. *Akuntansi Manajerial*. 8th ed. Jakarta: Salemba Empat.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2015. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hilton, Ronald W., and David E. Platt. 2021. *Managerial Accounting: Information for Decisions*. 11th ed. McGraw-Hill Education.
- Horngren, Charles T. et al. 2016. *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Seventh Ca. ed. Claudine O'Donnell. Toronto: Pearson Toronto.
- Lestari, T., and S. Handayani. 2023. "The Role of Break-Even Point and Margin of Safety in Financial Decision Making." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 18(2): 72–84.
- Maemunah, Mumun et al. 2023. *Akuntansi Manajemen Sistem & Analisis*. Bandung: CV. MEDIA SAINS INDONESIA.
- Mulyadi. 2016a. *Akuntansi Biaya*. 5th ed. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Nafarin, M. 2018. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nurlaela, L. (2023). Penerapan Akuntansi pada Usaha Optik di Kabupaten Garut. *Jurnal Wacana Ekonomi*, 22(2), 95-107.
- Palupi, Yoppy, and Elis Ratna Wulan. 2021. "Analisis CVP (Cost Volume Profit) Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Dan Laba Yang Diharapkan Pada PT. Mayora Indah Tbk." *Jurnal Riset Akuntansi dan Perbankan* 15(2): 552–68.
- Putri, C. A., Hamdah, D. F. L., & Pansuri, C. H. (2020). Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Rotan Terhadap Kelancaran Proses Produksi Pada CV. Home Fashions Indonesia Cirebon. *Jurnal Wacana Ekonomi*, 19(3), 167.
- Qori'ah, D., Pansuri, C. H., & Nurlaela, L. (2020). Nilai Ekonomi Batu Akik Garut sebagai Salah Satu Pendorong Industri Kecil dan Menengah pada Masa Pandemi Covid 19 di Kabupaten Garut. *Jurnal Wacana Ekonomi*, 19(3), 155-164.
- Rahmadina, Fata, Uyun Durrotun Taqiyah, Yasmin Mutiara Bintang, and Ita Rakhmawati. 2024. "Penerapan Analisis Biaya, Volume, Dan Laba Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Untuk Mencapai Sasaran Laba." *J-ISACC Journal Islamic Accounting Competency* 4(1): 4.
- Samryn, L.M. 2013. *Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi Dan Investasi*. 1st ed. Jakarta: Kencana.
- Simamora, Henry. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Riau: Star Gate Publisher.
- Siregar, Baldrice et al. 2017. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemarso, S.R. 2014. *Akuntansi Suatu Pengantar Buku 1*. 5th ed. Jakarta: Salemba Empat.
- Sonani, Nia. 2021. Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan Kendaraan Merek Toyota. *Jurnal Wacana Ekonomi*, 20(3), 154-160
- Sugiyono. 2022. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. 2nd ed. Bandung: Alfabeta.
- Triana, Dian Hafiza, Nidya Vitriana, and Linda Hetri Suriyanti. 2020. "Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya : Efektif Atau Semu ?" 1(April).
- Warren, Carl S., James M. Reeve, and Jonathan E. Duchac. 2018. *Financial & Managerial Accounting*. 14th ed. Boston: Cengage Learning
- Wufron, W., Cupiadi, H., Kurniawan, D. A., Dewi, A., & Ayuni, S. (2025). Virtual Account Performance on Student Satisfaction: An Analysis through Perceived Ease of Use and Usefulness. *Ilomata International Journal of Management*, 6(3), 1034–1052. <https://doi.org/10.61194/ijjm.v6i3.1493>