

IMPLEMENTASI ANALISIS IMPAS DAN TARGET LABA DAN RELEVANSI TERHADAP MANAJEMEN LABA PADA PERUSAHAAN PT JAYA ABADI

Cucu Ratnasih¹⁾, Shilvia Ananda²⁾, Suci Nuralita³⁾, Pera Pujiawati Seftia⁴⁾
Arif Luqman Ibrahim⁵⁾, Nurul Ihsan Maulana⁶⁾, Saeful Anwar⁷⁾
Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis. Universitas Djuanda Bogor

E-mail: cucuratnasih@gmail.com¹⁾, shilviaananda13@gmail.com²⁾
sucinuralita24@gmail.com³⁾, pera32639@gmail.com⁴⁾, luqmanibrahim589@gmail.com⁵⁾
ihsanmaulanaa20@gmail.com⁶⁾, saeful.anwar@unida.ac.id⁷⁾

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji implementasi analisis Break-Even Point (BEP) dan strategi target laba di PT Jaya Abadi selama tahun 2021 serta relevansinya terhadap manajemen laba perusahaan di tengah pandemi COVID-19. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif melalui studi literatur, penelitian ini menyoroti pentingnya analisis BEP dalam mengidentifikasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai untuk menutup biaya operasional. Hasil analisis laba perusahaan menunjukkan bahwa PT Jaya Abadi berhasil mencapai laba usaha sebesar Rp 86.730.000 dari total penjualan Rp 155.130.000 setelah mempertimbangkan biaya operasional sebesar Rp 68.400.000. Implementasi analisis BEP dan strategi target laba menjadi krusial dalam mengelola keuangan di tengah ketidakpastian ekonomi global, dengan fokus pada pengembangan strategi penjualan adaptif, optimalisasi kapasitas produksi, dan pengendalian biaya. Temuan penelitian ini menegaskan pentingnya penggunaan alat analisis biaya seperti BEP dalam perencanaan laba untuk mencapai target laba yang diinginkan dan menghadapi tantangan ekonomi dengan arah pertumbuhan yang berkelanjutan. Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam pemahaman tentang manajemen laba dan strategi keuangan perusahaan di era ketidakpastian ekonomi global.

Kata Kunci: Analisis Impas, Target Laba, Manajemen Laba.

PENDAHULUAN

Pandemi COVID-19 yang melanda dunia pada tahun 2021 telah memberikan dampak signifikan terhadap berbagai sektor, termasuk sektor bisnis. PT Jaya Abadi, sebagai salah satu perusahaan yang beroperasi di tengah ketidakpastian ekonomi menghadapi tantangan besar dalam mempertahankan stabilitas keuangan dan operasionalnya (Nisa et al., 2023). Ketidakpastian ekonomi dapat meliputi fluktuasi pasar, perubahan regulasi, serta dampak dari peristiwa global seperti pandemi COVID-19 yang mempengaruhi kondisi bisnis secara mendalam. Di saat seperti ini, perusahaan perlu memiliki strategi yang adaptif dan responsif untuk mengelola risiko, memastikan kelangsungan operasional, dan menjaga keseimbangan keuangan agar tetap berdaya saing dalam pasar yang berubah-ubah (Fata, 2024). Keputusan strategis seperti pengelolaan biaya dengan lebih efisien, diversifikasi produk atau layanan, serta inovasi dalam strategi pemasaran dan distribusi menjadi krusial untuk menjawab tantangan yang dihadapi (Putri, 2017). Dengan pendekatan yang proaktif dan fleksibel, perusahaan dapat mengoptimalkan peluang di tengah ketidakpastian ekonomi serta meningkatkan daya tahan mereka terhadap gejolak pasar yang mungkin terjadi. Dalam situasi yang penuh ketidakpastian ini, penting bagi perusahaan untuk melakukan analisis keuangan yang mendalam untuk memahami posisi mereka dan merencanakan langkah-langkah strategis. Salah satu alat analisis yang krusial dalam konteks ini adalah analisis impas (break-even point) dan penetapan target laba (Galingging, 2021).

Analisis impas merupakan metode yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian (Palenteng et al., 2022). Dengan mengetahui titik impas, PT Jaya Abadi dapat mengidentifikasi batas bawah penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya tetap dan variabel. Informasi ini sangat berguna untuk pengambilan keputusan, terutama dalam mengelola biaya dan menetapkan harga jual produk (Magu et al., 2022). Di sisi lain, penetapan target laba adalah proses menentukan keuntungan yang diinginkan dan merencanakan strategi untuk mencapainya. Hal ini melibatkan

perencanaan yang cermat dalam aspek penjualan, produksi, dan pengendalian biaya untuk menghadapi tantangan yang timbul dari ketidakpastian ekonomi. Perusahaan perlu mengidentifikasi strategi yang tepat untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan kapasitas produksi sesuai dengan permintaan pasar yang berubah, serta mengendalikan biaya agar tetap kompetitif (Indarti et al., 2022). Dengan perencanaan yang cermat dalam ketiga aspek ini, perusahaan dapat mengurangi risiko dan meningkatkan adaptabilitasnya terhadap dinamika pasar yang tidak stabil, sehingga dapat tetap berada di jalur pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang (Dewi et al., 2017).

Implementasi analisis impas dan penetapan target laba tidak hanya membantu perusahaan dalam menjaga keberlanjutan operasionalnya selama masa krisis, tetapi juga memberikan dasar yang kuat untuk manajemen laba yang efektif. Manajemen laba yang baik memungkinkan PT Jaya Abadi untuk mengoptimalkan pendapatan, mengendalikan biaya, dan meningkatkan efisiensi operasional. Dalam jangka panjang, implementasi perencanaan yang cermat dalam aspek penjualan, produksi, dan pengendalian biaya menjadi krusial bagi PT Jaya Abadi dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi (Pelu et al., 2021). Dengan fokus pada pengembangan strategi penjualan yang adaptif, optimalisasi kapasitas produksi sesuai permintaan pasar, dan pengendalian biaya yang efisien, perusahaan dapat tidak hanya mengurangi risiko dan mempertahankan stabilitas keuangan, tetapi juga memposisikan diri untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan meningkatkan daya saingnya di pasar yang dinamis (Rahmayani & Mardiyantika, 2020).

Dengan demikian, analisis impas dan penetapan target laba memainkan peran penting dalam memberikan panduan strategis bagi PT Jaya Abadi. Kedua alat ini membantu perusahaan untuk tetap tangguh di tengah tantangan ekonomi yang disebabkan oleh pandemi COVID-19, sambil memastikan bahwa keputusan bisnis yang diambil didasarkan pada data yang akurat dan relevan (Koraag & Ilat, 2016). Melalui penerapan analisis yang tepat, Strategi yang cermat dalam aspek penjualan akan membantu PT Jaya Abadi untuk tidak hanya mempertahankan pangsa pasarnya

tetapi juga untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penetrasi di segmen-segmen baru. Hal ini meliputi penggunaan analisis pasar yang mendalam untuk memahami perilaku konsumen, serta pengembangan kampanye pemasaran yang efektif untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Di sisi produksi, optimalisasi kapasitas produksi sesuai dengan permintaan pasar menjadi kunci untuk menjaga keseimbangan antara biaya dan kebutuhan produksi. Dengan memanfaatkan teknologi dan sistem produksi yang efisien, PT Jaya Abadi dapat meningkatkan produktivitasnya sambil meminimalkan biaya produksi, sehingga meningkatkan margin keuntungan per unit produk (Supit et al., 2022).

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji dan menganalisis implementasi analisis impas dan penetapan target laba di PT Jaya Abadi selama tahun 2021, serta relevansinya terhadap manajemen laba perusahaan (Simangunsong, 2014). Penelitian ini bertujuan untuk menentukan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai PT Jaya Abadi untuk mencapai titik impas, menetapkan target laba yang realistis dan strategis bagi perusahaan dalam kondisi ekonomi yang tidak menentu, mengevaluasi efektivitas manajemen laba PT Jaya Abadi dalam menghadapi dampak pandemi COVID-19, serta memberikan rekomendasi strategis bagi perusahaan untuk meningkatkan kinerja keuangan dan operasionalnya di masa mendatang. Dengan pencapaian tujuan-tujuan tersebut, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam membantu PT Jaya Abadi mengatasi tantangan ekonomi yang ada dan mengarahkan perusahaan menuju pertumbuhan yang berkelanjutan (Nikmah & Rakhmawati, 2022).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi literatur untuk menganalisis implementasi analisis impas dan penetapan target laba di PT Jaya Abadi selama tahun 2021. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan dan mengkaji informasi dari berbagai sumber yang relevan secara sistematis dan mendalam. Langkah pertama yang diambil adalah mengidentifikasi dan mengumpulkan sumber-sumber literatur yang relevan dengan topik penelitian, termasuk buku, jurnal ilmiah, laporan penelitian, dan dokumen perusahaan. Sumber-sumber ini diurutkan secara sekuensial mulai dari yang paling relevan, relevan, hingga cukup relevan (Cahyadi & Sulistiyo, 2018).

Selanjutnya, peneliti membaca abstrak dari setiap penelitian terdahulu untuk menilai apakah permasalahan yang dibahas sesuai dengan yang hendak dipecahkan dalam penelitian ini. Setelah itu, peneliti mencatat bagian-bagian penting dan relevan dengan permasalahan penelitian. Untuk menjaga integritas akademik dan menghindari unsur plagiat, peneliti juga mencatat sumber-sumber informasi dan mencantulkannya dalam daftar pustaka jika informasi tersebut berasal dari ide atau hasil penelitian orang lain. Melalui pendekatan yang terstruktur, objektif, kritis, dan analitis ini, peneliti berharap dapat mengumpulkan dan menganalisis data yang tepat untuk memberikan wawasan yang mendalam. (Ananda & Hamidi, 2019).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perhitungan BEP (Rupiah)

$$BEP = FC / (1 - (VC/S))$$

Perhitungan BEP (Unit)

$$BEP = FC / (P - VC)$$

Keterangan:

BEP : Break Even Point
 FC : Fix Cost
 VC : Variable Cost
 P : Price
 S : Sale

Data Perusahaan

1. Hasil penjualan dan harga jual

Tabel 1. Data Penjualan dan Harga Jual di PT. Jaya Abadi

Keterangan	Jumlah	
Harga jual/unit	Rp	15,000
Jumlah produksi		10.342 unit
Total penjualan	Rp	155,130,000

Sumber : Data diolah, 2024.

Dari data yang diperoleh mengenai PT Jaya Abadi, dapat diketahui bahwa perusahaan menetapkan harga jual sebesar Rp 15.000 per unit untuk produknya. Dengan jumlah produksi mencapai 10.342 unit, total penjualan perusahaan selama periode tersebut tercatat sebesar Rp 155.130.000. Angka- angka ini memberikan gambaran tentang kinerja penjualan dan skala produksi perusahaan. Harga jual per unit yang kompetitif dan volume produksi yang signifikan menunjukkan kemampuan PT Jaya Abadi dalam memenuhi permintaan pasar dan menghasilkan pendapatan yang substansial. Analisis lebih lanjut terhadap biaya tetap dan variabel akan membantu menentukan titik impas dan target laba yang optimal, sehingga perusahaan dapat mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif di masa depan.

2. Klasifikasi biaya

Tabel 2. Data Keuangan PT. Jaya Abadi

Keterangan	Jumlah	
<u>Biaya variabel:</u>		
Biaya pemasaran	Rp	15,600,000
<u>Biaya tetap:</u>		
Biaya listrik dan air	Rp	18,000,000
Biaya pegawai	Rp	28,800,000
Biaya depresiasi	Rp	6,000,000
Total biaya tetap	Rp	52,800,000

Sumber : Data diolah, 2024.

Berdasarkan data keuangan PT Jaya Abadi, diketahui bahwa biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan mencakup biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri dari biaya pemasaran yang mencapai Rp 15.600.000. Selain itu, perusahaan juga menghadapi berbagai biaya tetap yang meliputi

biaya listrik dan air sebesar Rp 18.000.000, biaya pegawai sebesar Rp 28.800.000, dan biaya depresiasi sebesar Rp 6.000.000. Total biaya tetap yang harus ditanggung oleh PT Jaya Abadi berjumlah Rp 52.800.000, perusahaan dapat lebih efektif dalam mengelola pengeluaran dan melakukan perencanaan keuangan yang lebih baik untuk mencapai efisiensi operasional dan meningkatkan profitabilitas. PT Jaya Abadi dapat membuat keputusan strategis yang tepat di tengah kondisi ekonomi yang dinamis.

3. Perhitungan BEP

$$BEP (rupiah) = \frac{52.800.000}{1 - \left(\frac{1.508}{15.000}\right)} = Rp 58.703.247$$

Berdasarkan perhitungan Break-Even Point (BEP) dalam rupiah untuk PT Jaya Abadi, diperoleh hasil sebesar Rp 58.703.247. Angka ini mencerminkan jumlah pendapatan yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai titik impas, di mana total pendapatan akan sama dengan total biaya (tetap dan variabel). Dengan BEP ini, PT Jaya Abadi dapat menentukan target minimal penjualan yang perlu dicapai agar tidak mengalami kerugian. Dengan pemahaman yang jelas tentang BEP mereka, perusahaan dapat mengatur strategi penjualan, mengendalikan biaya, dan mengoptimalkan pengeluaran untuk mencapai dan bahkan melebihi target laba yang telah ditetapkan.

$$\begin{aligned} BEP (unit) &= \frac{52.800.000}{15.000 - 1.508} \\ &= 3.914 \text{ unit} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan Break-Even Point (BEP) dalam unit untuk PT Jaya Abadi, diperoleh hasil sebesar 3.914 unit. Angka ini menunjukkan jumlah unit produk yang harus terjual agar perusahaan mencapai titik impas, di mana total pendapatan dari penjualan produk setara dengan total biaya tetap ditambah biaya variabel per unit. Dalam kasus ini, biaya tetap PT Jaya Abadi mencakup biaya listrik dan air, biaya pegawai, dan biaya depresiasi, yang

totalnya mencapai Rp 52.800.000. Sementara itu, biaya variabel per unit seperti biaya pemasaran adalah Rp 1.508 per unit.

4. Perhitungan Laba

Tabel 3. Laporan Perhitungan Laba PT. Jaya Abadi

Keterangan	Jumlah
Penjualan	Rp 155,130,000
Biaya-Biaya:	Rp 15,600,000
Biaya pemasaran	
Biaya listrik dan air	Rp 18,000,000
Biaya pegawai	Rp 28,800,000
Biaya depresiasi	Rp 6,000,000
Total Biaya	Rp 68,400,000
Laba usaha	Rp 86,730,000

Sumber : Data diolah, 2024.

Berdasarkan data keuangan yang diberikan untuk PT Jaya Abadi, terlihat bahwa total penjualan perusahaan mencapai Rp 155.130.000. Di sisi biaya, terdapat beberapa komponen biaya yang harus dikeluarkan, antara lain biaya pemasaran sebesar Rp 15.600.000, biaya listrik dan air sebesar Rp 18.000.000, biaya pegawai sebesar Rp 28.800.000, dan biaya depresiasi sebesar Rp 6.000.000. Jumlah total biaya untuk periode tersebut mencapai Rp 68.400.000. Dengan demikian, laba usaha yang dihasilkan oleh PT Jaya Abadi dalam periode tersebut dapat dihitung dengan mengurangi total biaya dari total penjualan. Laba usaha yang diperoleh perusahaan adalah sebesar Rp 86.730.000. Analisis ini memberikan gambaran yang jelas tentang performa keuangan PT Jaya Abadi, yang dapat digunakan untuk evaluasi kinerja dan perencanaan strategis ke depan.

5. Pembahasan

Dalam konteks analisis Break-Even Point (BEP) dan target laba, PT Jaya Abadi harus menghadapi tantangan yang signifikan, terutama di tengah

pandemi COVID-19 yang telah mengganggu banyak aspek operasional dan keuangan perusahaan. BEP merupakan titik di mana pendapatan perusahaan sama dengan total biaya, baik biaya tetap maupun variabel (Supriadi et al., 2018). Ini adalah indikator penting dalam perencanaan keuangan karena memberikan batasan minimal penjualan yang diperlukan untuk mencapai titik impas, di mana perusahaan tidak mengalami kerugian atau keuntungan bersih (Fauzi et al., 2024).

Teori analisis impas (break-even analysis) menekankan pentingnya memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan pendapatan untuk mengambil keputusan yang tepat dalam merencanakan strategi operasional. Dengan memahami titik impas, PT Jaya Abadi dapat menetapkan target minimal penjualan yang diperlukan untuk mencapai keseimbangan finansial di tengah fluktuasi ekonomi dan pasar. Analisis ini tidak hanya membantu perusahaan untuk mengukur tingkat risiko dalam pengambilan keputusan bisnis, tetapi juga memungkinkan mereka untuk mengoptimalkan alokasi sumber daya, mengendalikan biaya operasional, dan mengidentifikasi peluang-peluang baru untuk meningkatkan profitabilitas dan efisiensi secara keseluruhan. Dengan demikian, penerapan teori analisis impas menjadi landasan yang kokoh dalam strategi PT Jaya Abadi untuk mempertahankan stabilitas finansialnya dan mempersiapkan diri menghadapi tantangan dan peluang di masa depan (Triana et al., 2020).

Dalam kasus PT Jaya Abadi, perhitungan BEP dalam rupiah sebesar Rp 58.703.247 menunjukkan bahwa perusahaan harus mencapai jumlah pendapatan minimal ini untuk mencapai titik impas (Pelawiten, 2014). Namun, kritik terhadap pendekatan BEP melibatkan asumsi bahwa biaya tetap dan variabel tetap stabil, yang mungkin tidak realistis dalam kondisi ekonomi yang tidak pasti akibat pandemi. Fluktuasi biaya, terutama biaya variabel seperti biaya pemasaran yang dapat bervariasi tergantung pada strategi dan respons pasar, menjadi pertimbangan penting dalam mengevaluasi keefektifan strategi

BEP. Perubahan dalam biaya-biaya ini dapat mempengaruhi titik impas perusahaan dan memerlukan penyesuaian strategis dalam penetapan harga dan alokasi anggaran pemasaran. PT Jaya Abadi perlu memperhatikan dinamika ini dalam analisis BEP mereka agar tetap relevan dalam menghadapi perubahan kondisi pasar dan ekonomi yang tidak terduga. Dengan memahami bagaimana fluktuasi biaya dapat mempengaruhi titik impas dan profitabilitas, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah proaktif untuk menjaga keseimbangan finansial dan meningkatkan daya saingnya di pasar yang kompetitif (Yanto, 2020).

Sementara itu, BEP dalam unit sebesar 3.914 unit menyoroti tantangan PT Jaya Abadi dalam mencapai volume penjualan yang cukup untuk mencapai titik impas (Pangemanan, 2016). Dalam teori target laba, konsep ini mengacu pada penetapan tujuan laba yang realistis dan strategis dalam menghadapi kondisi pasar yang tidak pasti. Evaluasi kritis terhadap BEP dan target laba mempertimbangkan keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan tingkat laba yang diinginkan, dengan mempertimbangkan fleksibilitas strategis dalam menyesuaikan biaya operasional dan penjualan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam konteks PT Jaya Abadi, strategi ini penting untuk menjaga adaptabilitas perusahaan terhadap perubahan ekonomi dan pasar yang dinamis. Dengan melakukan analisis yang mendalam terhadap faktor-faktor ini, perusahaan dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya, mengurangi risiko, serta meningkatkan kemampuan untuk merespons secara efektif terhadap tantangan dan peluang yang muncul di masa depan (Fitriani & Damayanti, 2024). mengapresiasi pentingnya alat analisis keuangan seperti BEP dan target laba dalam perencanaan strategis, PT Jaya Abadi perlu mengadopsi pendekatan yang lebih fleksibel dan adaptif dalam menghadapi tantangan ekonomi yang terus berubah (Manuho et al., 2021). Evaluasi yang cermat terhadap struktur biaya dan strategi penjualan akan membantu perusahaan tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang di tengah ketidakpastian pasar

global saat ini (Dyah, 2024) .

Dalam konteks analisis laba PT Jaya Abadi berdasarkan data keuangan yang disediakan, laba usaha sebesar Rp 86.730.000 mencerminkan keuntungan yang dihasilkan perusahaan setelah mengurangkan total biaya dari total penjualan. Penjualan PT Jaya Abadi mencapai Rp 155.130.000, sementara biaya- biaya operasionalnya meliputi biaya pemasaran (Rp 15.600.000), biaya listrik dan air (Rp 18.000.000), biaya pegawai (Rp 28.800.000), dan biaya depresiasi (Rp 6.000.000), yang kesemuanya mencapai total biaya sebesar Rp68.400.000 (Kartika & Sunarka, 2019).

Analisis laba ini penting dalam mengukur kinerja keuangan perusahaan dan memberikan gambaran tentang efisiensi dalam pengelolaan biaya operasional. Laba usaha yang diperoleh mencerminkan keberhasilan PT Jaya Abadi dalam menghasilkan keuntungan bersih setelah mempertimbangkan semua biaya yang terkait dengan operasi sehari-hari (Abror et al., 2023).

Dalam konteks implementasi analisis impas dan target laba, laba usaha ini dapat digunakan sebagai salah satu metrik untuk mengevaluasi pencapaian target laba yang telah ditetapkan (Choiriyah et al., 2016). Perusahaan dapat membandingkan laba usaha aktual dengan target laba yang telah direncanakan untuk mengevaluasi kinerja keuangan mereka. Selain itu, pemahaman yang baik tentang laba usaha membantu manajemen untuk mengidentifikasi area di mana pengendalian biaya dapat ditingkatkan atau strategi penjualan dapat disesuaikan guna meningkatkan profitabilitas (Sumarni, 2020).

KESIMPULAN

Konsep target laba digunakan untuk mengatur laba secara strategis di tengah ketidakpastian pasar. Dalam analisis laba, PT Jaya Abadi mencatat laba usaha sebesar Rp 86.730.000 dari total penjualan Rp 155.130.000 setelah mempertimbangkan biaya operasional sebesar Rp 68.400.000. Secara keseluruhan, implementasi analisis BEP dan target laba serta analisis laba usaha PT Jaya Abadi menunjukkan perlunya pendekatan adaptif dalam mengelola keuangan di masa ekonomi global yang tidak pasti.

Penggunaan dari analisis impas dan target laba mempengaruhi keputusan strategis perusahaan dalam mengelola likuiditas, mengoptimalkan profitabilitas, dan mengelola struktur modal dengan lebih efektif. Dengan demikian, pemahaman yang mendalam terhadap faktor-faktor ini memungkinkan perusahaan untuk mengambil langkah-langkah yang tepat guna menjaga keseimbangan antara tujuan keuangan jangka pendek dan jangka panjang serta memastikan keberlanjutan dalam pertumbuhan perusahaan.

REFERENSI

- Abror, M., Balqish, A. T., & Bastomi, M. (2023). *dan kewirAusahaan) Analisis Penerapan Cost Volume Profit (CVP) Dalam Pernyusunan Laba Pada UMKM KecapManis 747 MEKANISDA (Manajemen , EKonomi , Akuntansi , bisNIS Digital dan kewirAusahaan)*. 1(2), 60–66.
- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan DanMinuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017.
- Cahyadi, N. Y., & Sulistiyo, S. (2018). Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Cv Waringin Putih Semarang. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan (AKUNBISNIS)*, 1(1), 10–28. <https://doi.org/10.32497/akunbisnis.v1i1.1225>
- Choiriyah, V. U., AR., M. D., & Hidayat, R. R. (2016). Analisis Break Even PointSebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan..*Jurnal Administrasi Bisnis*, 35(1), 196–206.
- Dewi, D. R. R., Wibowo, S. B., & Sulistyowati, N. W. (2017). Analisis Hubungan Margin Kontribusi Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Industri Gamelan Margo Laras Kauman Magetan Periode 2014-2016. *FIPA: Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi*, 5(September), 179–192.
- Dyah Oktaviani Sulistyaningrum Agustono, Muhamad Rizqi, Maria Yovita R. Pandin, S. R. (2024). *ANALISIS PENERAPAN BIAYA VOLUME LABA TERHADAP PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN (STUDI KASUS PADA FRANCHISE C'BEZT FRIED CHICKEN GEDANGAN, SIDOARJO)*. 6, 1057–1066.
- Fata Rahmadina, Uyun Durrotun Taqiyah, Yasmin Mutiara Bintang, iIa R. (2024). Penerapan Analisis Biaya, Volume, dan Laba sebagai Dasar Perencanaan Penjualan untuk mencapai Sasaran Laba. *J-ISACC Journal Islamic AccountingCompetency*, 4(1), 4.
- Fauzi, A., Jumpai Panggabean, R., Jaenudin, Tety Kemarasari, D., Dwi aprilia, S., Tiranita

- Firlina, P., & Trimaulani Putri, A. (2024). Optimalisasi Biaya Produksi dan Peningkatan Laba melalui Analisis Biaya Volume dan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1), 53–73. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.21>
- Fitriani, H., & Damayanti, A. (2024). Analisis Penerapan Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba Di PT. Golden. 9(1).
- Indarti, M. G. K., Widiatmoko, J., Nugroho, A. H. D., & Murdianto, A. (2022). Pelatihan Metode Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku UMKM Di Kota Semarang. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat (PENAMAS)*, 6(1), 54–60. <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/penamas/article/view/8981>
- Kartika, E., & Sunarka, P. S. (2019). Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada UD. Budi Luhur Demak. *Jurnal Ilmiah Aset*, 21(1), 9–17. <https://doi.org/10.37470/1.21.1.140>
- Koraag, J. F., & Ilat, V. (2016). Analisis of cost-volume-profit for planning profit at the tofu factory “Ibu Siti.” *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(03), 803–812.
- Magu, A. D. P., Alexander, S. W., & Gerungai, N. Y. T. (2022). Penerapan Break Even Point dan Margin of Safety Untuk Perencanaan Laba di Perusahaan Umum BULOG Kantor Wilayah Sulut & Gorontalo. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 6(1), 287–298. <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/lppmekosobudkum/article/view/41595>
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (Bep). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Nikmah, F. M., & Rakhmawati, I. (2022). Analisis Biaya Volume dan Laba dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek. *Journal of Islamic Accounting Competency*, 2(2), 29–42. <https://doi.org/10.30631/jisacc.v2i2.1087>
- Nisa, U. K., Mursalina, M., & Bastomi, M. (2023). Analisis Cost Volume Profit dalam Mengoptimalkan Laba pada UMKM Cilox Tata Surya. *Manajemen, Bisnis Dan Ekonomi*, 1(2), 82. <https://doi.org/10.26798/manise.v1i2.822>
- Palenteng, M. F., Karamoy, H., & Lambey, R. (2022). Penerapan Analisis Break Even Point dan Margin Of Safety Sebagai Alat Bantu Manajerial Untuk Perencanaan Laba Pada De Nearby Hotel Manado. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 6(1), 159–168.
- Pangemanan, J. T. (2016). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal EMBA*, 4(1), 376–385.

- Pelu, F. I., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. (2021). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Telesindo Shop Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 554–564.
- Putri, R. L. (2017). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar). *Staf Pengajar Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Blitar*, 4, 41–54.
- Rahmayani, A. N., & Mardiyantika, V. (2020). Penerapan Metode CVP Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan (Studi Kasus Mebel Bocah Angon Di Dusun Kalianyar Deket , Lamongan). *Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi (PETA)*, 5(1), 99–116. <https://doi.org/10.51289/peta.v5i1.422>
- Rumbel Galingging, M. D. (2021). Berdasarkan, *Kajian Dasar Perencanaan Laba YXY, Break Even Point Pekerjaan Cutting Sticker pada Pencetakan Stiker di PT.*
- Simangunsong, R. (2014). Analisis Pengaruh Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Karya Plasindo. *Jurnal Sains Dan Teknologi ISTP*, 15(2), 222–232. <https://doi.org/10.59637/jsti.v15i2.96>
- Sumarni, I. (2020). Optimalisasi Laba Menggunakan Analisa Cost Volume Profit (Pada UMKM Gula Habang Taratau di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong). *Jurnal PubBis*, 4(20), 73–81.
- Supit, M. M., Gamaliel, H., & Rondonuwu, S. N. (2022). Analisis Penerapan Target Costing Dan Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Perencanaan Laba Saat Low Season Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 3(5), 2685–2695. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>
- Supriadi, A., Nurulita, S., & Yefni, dan. (2018). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau. *Jurnal Akuntansi, Keuangan Dan Bisnis*, 11(1), 31–41. <http://jurnal.pcr.ac.id>
- Triana, D. H., Vitriana, N., & Suriyanti, L. H. (2020). Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal Penerapan Analisis CVP Sebagai Alat Perencanaan Laba UD Sukma Jaya: Efektif atau Semu ? *Muhammadiyah Riau Accounting and Business Journal*, 1(2). <http://ejournal.umri.ac.id/index.php/MRABJ>
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, 9(2), 369–386. <https://doi.org/10.33373/dms.v9i2.2547>