

METODE COST VOLUME PROFIT DALAM PERENCANAAN PENCAPAIAN LABA PADA KOPERASI SERBA USAHA SEJAHTERA MADRASAH TSANAWIYAH NEGERI 2 PALANGKA RAYA

Mita Nur Safira^{1*}, Muhammad Zainal Arifin¹, Karina Awalia Zahra¹

¹ Universitas Islam Negeri Palangka Raya

*Corresponding email: mitanursafira0@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan metode *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alternatif perencanaan laba serta mengidentifikasi kendala penerapannya pada Koperasi Serba Usaha (KSU) Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara terhadap tiga pengurus koperasi dan lima siswa, serta dokumentasi laporan keuangan tahun 2024. Analisis dilakukan menggunakan model interaktif Miles dan Huberman yang dipadukan dengan perhitungan *Contribution Margin* (CM), *Break Even Point* (BEP), dan *Margin of Safety* (MOS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa laba operasi tahun 2024 sebesar Rp67.105.000, sedangkan proyeksi tahun 2025 mencapai Rp68.338.000 dengan margin kontribusi Rp72.918.000, BEP Rp30.282.000, dan rasio MOS 93,72%. Meskipun proyeksi penjualan berada di atas titik impas, laba yang diperkirakan masih lebih rendah dibandingkan target peningkatan 2% sebesar Rp68.447.000. Penerapan CVP menghadapi kendala berupa pencatatan keuangan manual, belum optimalnya klasifikasi dan alokasi biaya, keterbatasan kompetensi pengurus, fluktuasi permintaan, serta perubahan harga pemasok. Penelitian menyimpulkan bahwa CVP berpotensi mendukung perencanaan laba yang lebih sistematis, tetapi efektivitas penerapannya memerlukan perbaikan pencatatan keuangan, pengelompokan biaya, dan evaluasi penjualan secara berkala.

Kata kunci: *Cost Volume Profit*; koperasi sekolah; margin kontribusi; perencanaan laba; titik impas

Abstract: This study aims to analyze the application of the *Cost Volume Profit* (CVP) method as an alternative profit planning tool and identify the challenges associated with its implementation at Koperasi Serba Usaha (KSU) Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya. This study employed a descriptive qualitative approach using a case study method. Data were collected through observation, interviews with three cooperative administrators and five students, and documentation of the cooperative's 2024 financial statements. Data analysis employed the Miles and Huberman interactive model, complemented by calculations of *Contribution Margin* (CM), *Break Even Point* (BEP), and *Margin of Safety* (MOS). The findings revealed that operating profit in 2024 amounted to IDR 67,105,000, while the projected operating profit for 2025 was IDR 68,338,000, with a contribution margin of IDR 72,918,000, a BEP of IDR 30,282,000, and a MOS ratio of 93.72%. Although projected sales exceeded the break-even point, the estimated profit remained below the 2% growth target of IDR 68,447,000. The implementation of CVP faced several challenges, including manual financial recording, inadequate cost classification and allocation, limited managerial accounting competencies, fluctuating demand, and changes in supplier prices. The study concludes that CVP has the potential to support more systematic profit planning; however, its effective implementation requires improvements in financial recording, cost classification, and periodic sales evaluation.

Keywords: *Cost Volume Profit*; contribution margin; break-even point; profit planning; school cooperative

PENDAHULUAN

Koperasi merupakan badan usaha yang berperan dalam mendukung perekonomian masyarakat melalui prinsip kekeluargaan, kebersamaan, dan partisipasi anggota (Asidah, 2023). Keberadaan koperasi juga mencerminkan penerapan nilai-nilai ekonomi Pancasila yang mengutamakan kesejahteraan bersama (Aristawati & Hartati, 2022). Berdasarkan data Kementerian Koperasi, jumlah koperasi aktif di Indonesia meningkat dari 125.264 unit pada tahun 2023 menjadi 130.445 unit pada tahun 2024, sedangkan data sementara tahun 2025 menunjukkan sebanyak 131.926 unit (Kemenkop, 2025). Perkembangan tersebut perlu diimbangi dengan pengelolaan keuangan yang terencana untuk mendukung keberlanjutan usaha. Perencanaan merupakan bagian penting dalam manajemen karena berkaitan dengan penetapan tujuan, pengelolaan sumber daya, dan pengendalian kegiatan operasional (Mulyati

et al., 2017; Dewi, 2019). Perencanaan laba juga memerlukan perhatian terhadap biaya, harga jual, dan volume penjualan karena ketiga komponen tersebut saling berkaitan dalam menentukan tingkat keuntungan usaha (Rusadi et al., 2023).

Cost Volume Profit (CVP) merupakan pendekatan yang menghubungkan perubahan biaya, volume penjualan, dan laba sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial (Nooryani, 2022). Analisis CVP mencakup perhitungan *Contribution Margin* (CM), *Break Even Point* (BEP), dan *Margin of Safety* (MOS) untuk menentukan kemampuan usaha dalam menutup biaya, mencapai titik impas, dan mengukur batas aman penjualan (Sitanggang, 2017; Nooryani, 2022). Penggunaan analisis tersebut dapat membantu manajemen menetapkan target penjualan dan merencanakan keuntungan secara lebih sistematis (Nooryani, 2022). Selain itu, volume penjualan perlu diperhatikan karena perubahannya dapat memengaruhi pendapatan dan pencapaian laba usaha (Rahmi et al., 2023).

Koperasi Serba Usaha (KSU) Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya merupakan koperasi yang menjalankan kegiatan usaha untuk mendukung kebutuhan ekonomi anggota dan lingkungan sekolah. Berdasarkan dokumentasi laporan keuangan, laba keseluruhan koperasi mengalami penurunan dari Rp303.000.000 pada tahun 2023 menjadi Rp236.500.000 pada tahun 2024. Akan tetapi, laba penjualan seragam pada unit toko meningkat dari Rp70.180.500 menjadi Rp71.371.000 pada periode yang sama. Perbedaan tersebut menunjukkan perlunya analisis laba berdasarkan karakteristik unit usaha. Hasil observasi dan wawancara menunjukkan bahwa perencanaan laba koperasi masih dilakukan melalui perkiraan pendapatan dan pengeluaran berdasarkan pengalaman periode sebelumnya. Pengurus belum menerapkan analisis CVP karena keterbatasan pemahaman mengenai klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel. Padahal, pemisahan kedua jenis biaya tersebut diperlukan untuk menghasilkan perhitungan margin kontribusi dan titik impas yang tepat (Sitanggang, 2017).

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa analisis CVP dapat digunakan sebagai dasar perencanaan laba. Azis (2020) menemukan bahwa penerapan CVP pada KSU Brosem menghasilkan rasio *Contribution Margin* sebesar 20% dan titik impas penjualan sebesar Rp3.016.792.740. Sitanggang (2017) menunjukkan bahwa pemisahan biaya tetap dan biaya variabel berperan penting dalam menentukan margin kontribusi, titik impas, dan target laba. Sementara itu, Nooryani (2022) menyimpulkan bahwa analisis CVP dapat digunakan untuk merencanakan laba dan mengevaluasi kinerja perusahaan. Penelitian-penelitian tersebut menekankan manfaat CVP dalam menentukan target keuntungan, sedangkan penelitian ini berfokus pada penerapannya dalam kondisi pengelolaan keuangan koperasi sekolah yang masih sederhana. Kebaruan kontekstual penelitian terletak pada pengintegrasian analisis CVP dengan identifikasi kendala pencatatan dan pengelolaan biaya pada koperasi sekolah.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *Cost Volume Profit* sebagai alternatif alat perencanaan laba dalam menentukan tingkat penjualan dan target keuntungan pada KSU Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya, sekaligus mengidentifikasi kendala penerapannya. Penelitian menggunakan data keuangan tahun 2024 sebagai dasar penyusunan perencanaan laba tahun 2025. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan pertimbangan bagi pengurus koperasi dalam mengembangkan perencanaan laba yang lebih sistematis, terukur, dan sesuai dengan kondisi operasional usaha.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus untuk menganalisis penerapan *Cost Volume Profit* (CVP) dalam perencanaan laba. Pendekatan ini digunakan untuk menggambarkan fenomena penelitian secara sistematis berdasarkan kondisi aktual objek penelitian (Sahir, 2021; Hikmawati, 2020). Penelitian dilaksanakan pada 7 Juli–7 September 2025 di Koperasi Serba Usaha (KSU) Sejahtera MTsN

2 Palangka Raya, dengan fokus pada unit toko, khususnya penjualan seragam sekolah. Data keuangan tahun 2024 digunakan sebagai dasar perencanaan laba tahun 2025.

Informan dipilih melalui teknik *purposive sampling* berdasarkan keterlibatan dan pengetahuan mengenai kegiatan koperasi (Sugiyono, 2009). Informan terdiri atas tiga pengurus koperasi, yaitu ketua, sekretaris, dan bendahara, serta lima siswa sebagai informan tambahan. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi nonpartisipan, wawancara terstruktur, dan dokumentasi laporan keuangan serta dokumen Rapat Anggota Tahunan (RAT) tahun 2024 (Hasanah, 2017; Hikmawati, 2020). Keabsahan data diperiksa melalui triangulasi sumber dengan membandingkan informasi dari berbagai informan dan dokumen pendukung (Sugiyono, 2009).

Analisis data menggunakan model interaktif Miles dan Huberman melalui reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi (Saleh, 2017). Analisis CVP dilakukan melalui perhitungan *Contribution Margin* (CM) untuk mengetahui selisih penjualan dan biaya variabel, *Break Even Point* (BEP) untuk menentukan tingkat penjualan pada kondisi impas, serta *Margin of Safety* (MOS) untuk mengukur batas aman penurunan penjualan (Garrison et al., 2012; Blocher et al., 2019). Hasil analisis digunakan untuk mengevaluasi alternatif perencanaan laba tahun 2025 dan mengidentifikasi kendala penerapan CVP pada koperasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum dan Praktik Perencanaan Laba KSU Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya

Koperasi Serba Usaha (KSU) Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya merupakan koperasi sekolah yang berdiri pada 20 Mei 2000 dan menjalankan dua unit usaha, yaitu Unit Simpan Pinjam (USP) dan Unit Toko (UT). Unit Toko menyediakan berbagai kebutuhan siswa, seperti alat tulis, buku pelajaran, seragam sekolah, dan atribut pendukung lainnya. Penjualan seragam menjadi salah satu kegiatan usaha utama karena permintaannya cenderung meningkat pada awal tahun ajaran baru. Berdasarkan hasil observasi, produk seragam diperoleh melalui kerja sama dengan pihak konveksi atau pemasok, kemudian dipasarkan secara langsung kepada siswa melalui unit toko koperasi. Kegiatan operasional dikelola oleh tiga pengurus yang terdiri atas ketua, sekretaris, dan bendahara. Ketiganya juga memiliki tanggung jawab sebagai tenaga pendidik sehingga pengelolaan koperasi dilakukan dengan menyesuaikan jadwal kegiatan sekolah.

Hasil observasi dan wawancara menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan KSU Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya masih menggunakan sistem pencatatan sederhana. Transaksi penjualan dan pengeluaran dicatat secara manual dalam buku kas harian, kemudian direkapitulasi menggunakan Microsoft Excel untuk penyusunan laporan keuangan. Meskipun laporan laba rugi Unit Simpan Pinjam dan Unit Toko telah disajikan secara terpisah, beberapa biaya operasional dan aset tetap masih dicatat pada Unit Simpan Pinjam. Bendahara koperasi menjelaskan bahwa biaya operasional Unit Toko belum dibebankan secara khusus karena masih diakui dalam pencatatan Unit Simpan Pinjam (R, komunikasi pribadi, 17 Juli 2025). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pemisahan biaya antarunit usaha belum sepenuhnya mencerminkan aktivitas operasional masing-masing unit. Padahal, pengklasifikasian biaya yang tepat diperlukan dalam analisis *Cost Volume Profit* (CVP) untuk menghasilkan perhitungan margin kontribusi dan titik impas yang dapat digunakan sebagai dasar perencanaan laba (Sitanggang, 2017).

Praktik perencanaan laba koperasi juga masih mengandalkan data historis melalui perhitungan selisih antara pendapatan dan pengeluaran. Berdasarkan hasil wawancara, pengurus menetapkan perkiraan laba tahun berikutnya dengan mengacu pada pencapaian periode sebelumnya, kemudian melakukan evaluasi melalui Rapat Anggota Tahunan (RAT).

Pengurus juga menyampaikan harapan peningkatan laba sekitar 2% pada Unit Toko, khususnya penjualan seragam, dengan tetap mempertimbangkan keterjangkauan harga bagi siswa (R, komunikasi pribadi, 17 Juli 2025). Akan tetapi, penetapan target tersebut belum didukung perhitungan sistematis mengenai biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan minimum yang harus dicapai. Penggunaan analisis CVP melalui perhitungan *Contribution Margin*, *Break Even Point*, dan *Margin of Safety* dapat memberikan dasar yang lebih terukur dalam penyusunan target laba dan evaluasi kinerja usaha (Nooryani, 2022). Temuan ini menunjukkan bahwa KSU Sejahtera memiliki kebutuhan untuk mengembangkan perencanaan laba berbasis analisis biaya dan penjualan agar pengambilan keputusan keuangan menjadi lebih sistematis.

Analisis Penjualan dan Struktur Biaya Unit Toko Tahun 2024

Berdasarkan hasil dokumentasi laporan penjualan KSU Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya, Unit Toko mencatat total penjualan seragam dan atribut sekolah sebesar Rp473.260.000 dengan volume penjualan sebanyak 3.343 unit sepanjang tahun 2024. Penjualan tersebut mencakup 26 jenis produk, antara lain seragam sekolah, pakaian olahraga, rompi, jilbab, peci, dan perlengkapan pendukung lainnya. Volume penjualan tertinggi terjadi pada Juli sebanyak 2.947 unit atau sekitar 88,15% dari keseluruhan penjualan tahunan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa aktivitas penjualan sangat dipengaruhi oleh periode penerimaan siswa baru dan awal tahun ajaran. Pola penjualan yang terkonsentrasi pada periode tertentu perlu diperhatikan dalam perencanaan laba karena perubahan volume penjualan berkaitan dengan kemampuan usaha menghasilkan pendapatan dan menutup biaya operasional (Rahmi et al., 2023). Informasi penjualan tahun 2024 selanjutnya digunakan sebagai dasar untuk mengidentifikasi struktur biaya dan menyusun perencanaan laba tahun 2025.

Analisis struktur biaya dilakukan melalui pengelompokan pengeluaran menjadi biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan karakteristik aktivitas usaha. Pengklasifikasian tersebut diperlukan karena pemisahan biaya merupakan komponen penting dalam menentukan margin kontribusi dan titik impas pada analisis *Cost Volume Profit* (Garrison et al., 2012; Blocher et al., 2019). Berdasarkan dokumentasi keuangan, biaya operasional koperasi sebelumnya belum dikelompokkan secara terperinci menurut perilakunya sehingga peneliti melakukan klasifikasi dan alokasi biaya untuk kepentingan analisis. Hasil pengelompokan menunjukkan bahwa biaya variabel terutama berasal dari harga pokok penjualan (HPP) barang dagangan, sedangkan biaya tetap mencakup honorarium pengurus, insentif bendahara, serta penyusutan peralatan.

Tabel 1. Rekapitulasi Struktur Biaya Unit Toko KSU Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya Tahun 2024

Komponen Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
Harga Pokok Penjualan (HPP)	–	401.519.000
Biaya keperluan kantor (ATK)	–	56.472
Penyusutan mesin dan peralatan	50.422	–
Honor badan pengurus	3.146.316	–
Honor badan pemeriksa	583.283	–
Honor badan penasihat	194.428	–
Insentif bendahara	605.061	–
Total biaya	4.580.000	401.575.000
Total keseluruhan biaya	406.155.000	

Total biaya operasional yang digunakan dalam analisis mencapai Rp406.155.000, terdiri atas biaya variabel sebesar Rp401.575.000 dan biaya tetap sebesar Rp4.580.000. Biaya variabel mendominasi sekitar 98,87% dari keseluruhan biaya, dengan HPP sebagai komponen pengeluaran terbesar. Dominasi tersebut mencerminkan karakteristik koperasi sebagai usaha

perdagangan yang memperoleh produk dari pemasok untuk dijual kembali kepada siswa. Struktur biaya yang didominasi biaya variabel menunjukkan pentingnya pengendalian biaya pengadaan barang dan pemeliharaan volume penjualan dalam mendukung pencapaian laba. Pengelolaan biaya serta volume penjualan merupakan aspek yang saling berkaitan dalam menentukan keuntungan usaha (Rusadi et al., 2023). Berdasarkan selisih antara penjualan sebesar Rp473.260.000 dan total biaya sebesar Rp406.155.000, diperoleh laba operasi hasil penyesuaian analisis sebesar Rp67.105.000. Hasil tersebut menjadi dasar perhitungan *Contribution Margin*, *Break Even Point*, dan *Margin of Safety* untuk perencanaan laba koperasi tahun 2025.

Penerapan *Cost Volume Profit* dalam Perencanaan Laba Tahun 2025

Penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) pada KSU Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya dilakukan untuk mengevaluasi hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba sebagai dasar penyusunan perencanaan keuangan tahun 2025. Analisis CVP memungkinkan manajemen menentukan tingkat penjualan minimum, memperkirakan keuntungan, serta mengukur batas keamanan usaha melalui perhitungan *Contribution Margin* (CM), *Break Even Point* (BEP), dan *Margin of Safety* (MOS) (Nooryani, 2022). Berdasarkan laporan keuangan tahun 2024, koperasi mencatat penjualan sebesar Rp473.260.000, biaya variabel Rp401.575.000, dan biaya tetap Rp4.580.000. Data tersebut digunakan sebagai dasar penyusunan proyeksi tahun 2025 dengan mempertimbangkan target peningkatan laba yang ditetapkan pengurus koperasi.

Tabel 2. Perbandingan Hasil Analisis Cost Volume Profit Tahun 2024 dan Perencanaan Tahun 2025

Indikator	Tahun 2024	Proyeksi 2025
Penjualan (Rp)	473.260.000	482.120.000
Biaya variabel (Rp)	401.575.000	409.202.000
Contribution Margin (Rp)	71.685.000	72.918.000
Rasio Contribution Margin	15,15%	15,12%
Biaya tetap (Rp)	4.580.000	4.580.000
Break Even Point (Rp)	30.237.000	30.282.000
Margin of Safety (Rp)	443.023.000	451.838.000
Rasio Margin of Safety	93,61%	93,72%
Laba operasi (Rp)	67.105.000	68.338.000

Berdasarkan Tabel 2, margin kontribusi koperasi pada tahun 2024 mencapai Rp71.685.000 dengan rasio 15,15%, sedangkan proyeksi tahun 2025 menunjukkan peningkatan menjadi Rp72.918.000 dengan rasio 15,12%. Margin kontribusi merupakan selisih antara pendapatan penjualan dan biaya variabel yang digunakan untuk menutup biaya tetap serta menghasilkan laba (Blocher et al., 2019). Peningkatan margin kontribusi sebesar Rp1.233.000 menunjukkan bahwa koperasi diproyeksikan memiliki tambahan kemampuan dalam menutup biaya tetap dan menghasilkan keuntungan. Akan tetapi, penurunan rasio margin kontribusi dari 15,15% menjadi 15,12% menunjukkan bahwa proporsi biaya variabel terhadap penjualan mengalami sedikit peningkatan. Hal tersebut terlihat dari pertumbuhan penjualan sekitar 1,87%, sedangkan biaya variabel diproyeksikan meningkat sekitar 1,90%. Perbedaan tersebut mengindikasikan bahwa pertumbuhan pendapatan belum sepenuhnya disertai peningkatan efisiensi biaya operasional.

Struktur biaya yang didominasi oleh biaya variabel menunjukkan bahwa aktivitas perdagangan seragam sangat dipengaruhi oleh harga pengadaan barang dari pemasok. Setiap peningkatan volume penjualan akan diikuti oleh kebutuhan pengadaan barang, sehingga kemampuan koperasi mempertahankan margin kontribusi menjadi faktor penting dalam pencapaian laba. Pengendalian biaya dan peningkatan volume penjualan merupakan dua komponen yang saling berkaitan dalam perencanaan keuntungan usaha (Rusadi et al., 2023).

Temuan ini sejalan dengan Sitanggang (2017) yang menunjukkan bahwa pemisahan biaya tetap dan biaya variabel diperlukan untuk menentukan margin kontribusi serta menyusun perencanaan laba secara lebih terukur. Azis (2020) juga menunjukkan bahwa rasio margin kontribusi dapat digunakan untuk mengevaluasi kemampuan usaha dalam menutup biaya dan menentukan kebutuhan peningkatan penjualan. Oleh karena itu, peningkatan margin kontribusi pada KSU Sejahtera perlu disertai pengendalian harga pembelian, evaluasi produk, dan pengelolaan persediaan agar pertumbuhan penjualan mampu menghasilkan keuntungan yang lebih optimal.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa titik impas koperasi pada tahun 2024 sebesar Rp30.237.000 dan diproyeksikan meningkat menjadi Rp30.282.000 pada tahun 2025. *Break Even Point* merupakan tingkat penjualan ketika total pendapatan sama dengan total biaya sehingga usaha tidak memperoleh keuntungan maupun mengalami kerugian (Al Saudi, 2002). Peningkatan BEP sebesar Rp45.000 menunjukkan bahwa koperasi memerlukan nilai penjualan yang sedikit lebih besar untuk menutup seluruh biaya operasional. Perubahan tersebut terjadi meskipun biaya tetap diasumsikan sama pada kedua periode, yaitu sebesar Rp4.580.000. Kondisi ini berkaitan dengan penurunan rasio margin kontribusi yang menyebabkan kebutuhan penjualan pada titik impas meningkat. Temuan tersebut menunjukkan bahwa perubahan proporsi biaya variabel dapat memengaruhi tingkat penjualan minimum yang diperlukan untuk menjaga keseimbangan keuangan koperasi.

Perbandingan antara BEP dan proyeksi pendapatan menunjukkan bahwa nilai penjualan tahun 2025 sebesar Rp482.120.000 berada jauh di atas titik impas sebesar Rp30.282.000. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa rencana penjualan koperasi memiliki kemampuan untuk menutup biaya operasional dan menghasilkan laba apabila asumsi perhitungan terpenuhi. Hasil penelitian ini mendukung Sitanggang (2017) yang menjelaskan bahwa analisis BEP membantu manajemen menentukan batas penjualan minimum serta mengevaluasi risiko perubahan biaya dan volume penjualan. Akan tetapi, nilai BEP yang relatif rendah tidak secara otomatis menjamin keberhasilan pencapaian target laba karena koperasi tetap perlu mempertimbangkan fluktuasi permintaan, harga barang, dan jumlah produk yang terjual. Penentuan titik impas memerlukan informasi biaya tetap, biaya variabel, serta harga jual yang konsisten agar hasil perhitungannya dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan (Garrison et al., 2012). Oleh karena itu, hasil BEP perlu dipadukan dengan evaluasi struktur biaya dan karakteristik penjualan koperasi.

Tabel 3. BEP Berdasarkan Perhitungan Per Produk

Indikator	2024	Proyeksi 2025
BEP berdasarkan perhitungan per produk	214 unit	276 unit

Berdasarkan hasil perhitungan, margin keamanan penjualan tahun 2024 mencapai Rp443.023.000 dengan rasio 93,61%, sedangkan proyeksi tahun 2025 meningkat menjadi Rp451.838.000 dengan rasio 93,72%. *Margin of Safety* menunjukkan selisih antara penjualan yang direncanakan atau direalisasikan dan tingkat penjualan pada titik impas, sehingga dapat digunakan untuk mengukur batas penurunan penjualan sebelum usaha mengalami kerugian (Adnyana, 2019). Peningkatan MOS sebesar Rp8.815.000 menunjukkan bertambahnya selisih antara proyeksi penjualan dan nilai titik impas pada tahun 2025. Rasio MOS sebesar 93,72% mengindikasikan bahwa koperasi memiliki ruang keamanan penjualan yang relatif besar dalam perhitungan CVP. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa koperasi diproyeksikan tetap mampu menutup seluruh biaya meskipun penjualan mengalami penurunan dalam batas tertentu, sepanjang asumsi harga, biaya, dan bauran produk tidak berubah.

Tingginya margin keamanan tersebut perlu dipahami dengan mempertimbangkan karakteristik usaha koperasi sekolah. Berdasarkan dokumentasi penjualan tahun 2024,

permintaan seragam terkonsentrasi pada periode awal tahun ajaran, khususnya Juli, sehingga aktivitas penjualan tidak tersebar merata sepanjang tahun. Volume penjualan merupakan salah satu faktor penting dalam perencanaan laba karena perubahan jumlah produk yang terjual dapat memengaruhi kemampuan usaha menghasilkan pendapatan (Rahmi et al., 2023). Oleh karena itu, rasio MOS yang tinggi pada tingkat tahunan belum tentu menggambarkan kondisi penjualan yang sama pada setiap bulan. Pengurus perlu mempertimbangkan pola permintaan musiman, ketersediaan stok, serta waktu pemesanan barang ketika menggunakan hasil MOS sebagai dasar pengambilan keputusan. Temuan ini sejalan dengan Nooryani (2022) yang menunjukkan bahwa analisis MOS dapat memberikan informasi mengenai kondisi kinerja usaha dalam perencanaan laba. Akan tetapi, pada KSU Sejahtera, interpretasinya perlu memperhatikan ketepatan alokasi biaya dan perubahan permintaan agar hasil analisis tidak memberikan gambaran keamanan usaha yang berlebihan.

Perencanaan Target Laba Tahun 2025. Berdasarkan hasil wawancara, pengurus koperasi menetapkan target peningkatan laba sebesar 2% dibandingkan tahun sebelumnya. Target tersebut didasarkan pada pertimbangan keberlanjutan usaha dan keinginan meningkatkan keuntungan tanpa memberatkan siswa sebagai konsumen utama. Penetapan target laba melalui analisis CVP dilakukan dengan mempertimbangkan struktur biaya, margin kontribusi, dan volume penjualan yang diperlukan untuk memperoleh keuntungan sesuai sasaran (Fipiariny et al., 2023). Berdasarkan laba operasi tahun 2024 sebesar Rp67.105.000, target laba tahun 2025 ditetapkan sebesar Rp68.447.000 setelah pembulatan. Hasil perhitungan dalam penelitian menunjukkan rencana penjualan sebanyak 3.406 unit dengan pendapatan sebesar Rp482.120.000. Jumlah tersebut menunjukkan adanya peningkatan dibandingkan penjualan tahun 2024 sebanyak 3.343 unit. Akan tetapi, proyeksi biaya variabel sebesar Rp409.202.000 dan biaya tetap Rp4.580.000 menghasilkan laba operasi sebesar Rp68.338.000.

Tabel 4. Perbandingan Target Laba dan Hasil Proyeksi Tahun 2025

Indikator	Nilai
Laba operasi tahun 2024	Rp67.105.000
Target kenaikan laba	2%
Target laba tahun 2025	Rp68.447.000
Proyeksi penjualan tahun 2025	Rp482.120.000
Proyeksi laba operasi tahun 2025	Rp68.338.000
Selisih dari target laba	Rp109.000
Proyeksi peningkatan laba	1,84%

Berdasarkan Tabel 4, proyeksi laba tahun 2025 masih berada di bawah target sebesar Rp109.000. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kenaikan penjualan yang direncanakan belum sepenuhnya mampu menghasilkan peningkatan laba sebesar 2%. Perbedaan tersebut berkaitan dengan kenaikan biaya variabel yang relatif lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan pendapatan. Hasil ini menunjukkan pentingnya menggunakan perhitungan CVP tidak hanya untuk menentukan target keuntungan, tetapi juga untuk mengevaluasi kesesuaian antara target penjualan, struktur biaya, dan laba yang diproyeksikan. Penelitian Azis (2020) menunjukkan bahwa analisis CVP dapat membantu menentukan kebutuhan peningkatan penjualan berdasarkan target laba dengan mempertimbangkan perubahan biaya yang menyertainya. Oleh karena itu, pengurus koperasi perlu mengevaluasi kembali asumsi biaya serta rencana penjualan untuk memastikan bahwa target laba yang ditetapkan dapat dicapai secara realistis.

Pencapaian target laba dapat didukung melalui pengendalian biaya pengadaan seragam, peningkatan efisiensi persediaan, dan optimalisasi penjualan produk pendukung. Berdasarkan hasil wawancara, koperasi memperoleh produk dari pihak konveksi melalui kerja sama

pengadaan barang, sedangkan penjualan dilakukan secara langsung kepada siswa. Kondisi tersebut memberikan peluang bagi pengurus untuk mengevaluasi harga pembelian, memperkirakan kebutuhan seragam berdasarkan jumlah siswa baru, dan mengurangi risiko kekurangan maupun kelebihan persediaan. Selain itu, produk pendukung seperti jilbab, peci, dasi, dan rompi dapat menjadi alternatif peningkatan nilai transaksi tanpa harus menaikkan harga seragam utama. Strategi ini tetap perlu mempertimbangkan keterjangkauan harga bagi siswa sebagaimana menjadi perhatian pengurus koperasi. Pengelolaan biaya dan peningkatan volume penjualan merupakan komponen penting dalam strategi pencapaian laba (Rusadi et al., 2023; Rahmi et al., 2023).

Kendala Penerapan Cost Volume Profit dan Implikasinya terhadap Perencanaan Laba

Penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) pada KSU Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya menghadapi sejumlah kendala yang berkaitan dengan sistem pencatatan keuangan, pengklasifikasian biaya, keterbatasan sumber daya manusia, serta karakteristik kegiatan usaha koperasi sekolah. Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, kendala tersebut dapat dikelompokkan menjadi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi ketepatan perhitungan serta efektivitas perencanaan laba. Analisis CVP memerlukan informasi mengenai biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan untuk menghasilkan perhitungan margin kontribusi serta titik impas yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan (Garrison et al., 2012; Blocher et al., 2019). Akan tetapi, kondisi pengelolaan koperasi yang masih sederhana menyebabkan informasi keuangan belum sepenuhnya mendukung penerapan analisis tersebut secara berkelanjutan.

Kendala internal pertama berkaitan dengan sistem pencatatan keuangan yang masih dilakukan secara manual. Berdasarkan hasil observasi, transaksi penjualan dan pengeluaran dicatat dalam buku kas harian, kemudian direkapitulasi menggunakan Microsoft Excel untuk keperluan pelaporan. Bendahara koperasi menjelaskan bahwa proses pencatatan dilakukan secara sederhana karena belum tersedia sistem akuntansi khusus yang terintegrasi (R, komunikasi pribadi, 17 Juli 2025). Meskipun sistem tersebut telah digunakan dalam penyusunan laporan pertanggungjawaban pada Rapat Anggota Tahunan (RAT), pengolahan data yang dilakukan secara bertahap berpotensi menimbulkan keterlambatan penyediaan informasi dan kesalahan pencatatan. Kondisi ini dapat memengaruhi ketepatan data biaya serta volume penjualan yang diperlukan dalam perhitungan CVP. Ketepatan informasi biaya merupakan komponen penting dalam analisis hubungan biaya, volume penjualan, dan laba karena perubahan pada masing-masing komponen dapat memengaruhi hasil perencanaan keuntungan (Rusadi et al., 2023).

Kendala berikutnya adalah belum optimalnya pemisahan biaya tetap dan biaya variabel serta alokasi biaya antarunit usaha. Hasil wawancara menunjukkan bahwa beberapa biaya operasional dan aset tetap yang berkaitan dengan aktivitas Unit Toko masih dicatat pada Unit Simpan Pinjam (USP). Pengurus menjelaskan bahwa pembebanan biaya operasional Unit Toko belum dilakukan secara terpisah karena pengelolaan keuangan masih berada dalam satu sistem administrasi koperasi (R, komunikasi pribadi, 17 Juli 2025). Kondisi tersebut menyebabkan informasi biaya yang tersedia belum sepenuhnya menggambarkan konsumsi sumber daya pada masing-masing unit usaha. Padahal, pemisahan biaya berdasarkan perilakunya diperlukan untuk menentukan margin kontribusi, titik impas, dan target laba secara tepat (Sitanggang, 2017). Ketidaktepatan pengalokasian biaya dapat menyebabkan besarnya biaya tetap maupun biaya variabel yang digunakan dalam analisis tidak sepenuhnya mencerminkan kondisi operasional Unit Toko. Akibatnya, hasil perhitungan CVP berpotensi mengalami perbedaan apabila seluruh komponen biaya bersama dialokasikan berdasarkan aktivitas masing-masing unit usaha.

Keterbatasan juga ditemukan pada praktik perencanaan laba yang masih berorientasi pada pencapaian historis. Berdasarkan hasil wawancara, pengurus koperasi selama ini menetapkan perkiraan laba dengan menghitung selisih antara pendapatan dan pengeluaran periode sebelumnya, kemudian mengevaluasinya melalui RAT. Praktik tersebut belum dilengkapi dengan perhitungan sistematis mengenai volume penjualan minimum, rasio margin kontribusi, dan margin keamanan. Penggunaan CVP memungkinkan penyusunan target laba berdasarkan hubungan biaya dan penjualan yang lebih terukur dibandingkan hanya mengandalkan perkiraan pendapatan dan pengeluaran (Nooryani, 2022). Keterbatasan perencanaan ini juga tercermin dari perbedaan antara target laba tahun 2025 sebesar Rp68.447.000 dan hasil proyeksi sebesar Rp68.338.000. Selisih sebesar Rp109.000 menunjukkan bahwa asumsi penjualan dan biaya yang digunakan belum sepenuhnya menghasilkan laba sesuai target peningkatan 2%. Kondisi tersebut memperlihatkan perlunya evaluasi terhadap kesesuaian proyeksi penjualan, perubahan biaya variabel, dan sasaran keuntungan yang ditetapkan koperasi.

Aspek sumber daya manusia turut menjadi kendala dalam penerapan CVP. Koperasi hanya dikelola oleh tiga pengurus inti yang juga menjalankan tugas sebagai tenaga pendidik di MTsN 2 Palangka Raya. Berdasarkan hasil wawancara, kegiatan administrasi, pencatatan keuangan, pengadaan barang, dan pelayanan penjualan dilakukan dengan menyesuaikan jadwal mengajar masing-masing pengurus (R, komunikasi pribadi, 17 Juli 2025). Keterbatasan waktu tersebut menyebabkan pengelolaan koperasi belum dapat dilakukan secara penuh, termasuk dalam penyusunan analisis biaya dan evaluasi kinerja keuangan secara berkala. Selain itu, belum optimalnya penguasaan metode akuntansi manajemen menyebabkan pengurus masih mengandalkan perhitungan sederhana dalam menetapkan target usaha. Padahal, fungsi perencanaan dan pengendalian dalam manajemen diperlukan untuk mengoordinasikan sumber daya serta mendukung pencapaian tujuan organisasi (Mulyati et al., 2017; Dewi, 2019). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa peningkatan kompetensi pengurus dalam pencatatan dan analisis biaya menjadi kebutuhan penting untuk mendukung penggunaan CVP secara berkelanjutan.

Kendala eksternal terutama berkaitan dengan fluktuasi volume penjualan yang dipengaruhi kalender akademik. Berdasarkan dokumentasi penjualan tahun 2024, permintaan seragam mengalami peningkatan yang sangat tinggi pada Juli, bertepatan dengan periode penerimaan siswa baru, sedangkan pada bulan lainnya aktivitas penjualan relatif lebih rendah. Karakteristik tersebut menyebabkan pendapatan koperasi terkonsentrasi pada periode tertentu sehingga proyeksi penjualan tahunan perlu mempertimbangkan variasi permintaan antarmusim. Volume penjualan menjadi komponen penting dalam perencanaan laba karena perubahan jumlah produk terjual berkaitan langsung dengan pendapatan dan kemampuan usaha dalam menutup biaya operasional (Rahmi et al., 2023). Fluktuasi permintaan juga memengaruhi keputusan pengadaan dan pengelolaan persediaan karena koperasi harus memperkirakan kebutuhan produk sebelum tahun ajaran baru. Ketidaksesuaian antara jumlah barang yang dipesan dan permintaan aktual berpotensi menimbulkan kekurangan maupun kelebihan stok, sehingga dapat memengaruhi pencapaian target penjualan serta keuntungan usaha.

Ketergantungan terhadap pemasok menjadi kendala eksternal lainnya yang memengaruhi struktur biaya dan kebijakan penetapan harga. Berdasarkan hasil wawancara, koperasi tidak memproduksi seragam secara mandiri, melainkan bekerja sama dengan pihak konveksi untuk pengadaan produk. Perubahan harga bahan baku pada pemasok menyebabkan koperasi menghadapi pilihan antara menaikkan harga jual atau menyesuaikan spesifikasi bahan agar tetap terjangkau bagi siswa. Kondisi tersebut berkaitan dengan pengendalian biaya variabel yang menjadi komponen dominan dalam struktur biaya Unit Toko. Perubahan biaya variabel dapat memengaruhi margin kontribusi dan besarnya laba yang diperoleh pada

tingkat penjualan tertentu (Blocher et al., 2019). Hasil wawancara dengan siswa juga menunjukkan adanya beberapa catatan mengenai kenyamanan bahan, kerapian jahitan, dan kualitas seragam yang dijual koperasi. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa kebijakan pengendalian biaya perlu mempertimbangkan kualitas produk agar efisiensi pengadaan tidak mengurangi kepuasan konsumen. Oleh karena itu, pengurus perlu menyeimbangkan keterjangkauan harga, kualitas produk, dan kemampuan memperoleh margin keuntungan dalam menyusun perencanaan laba.

Tabel 5. Kendala Penerapan Cost Volume Profit dan Implikasinya terhadap Perencanaan Laba

Faktor	Kendala yang Ditemukan	Implikasi terhadap Perencanaan Laba
Internal	Pencatatan keuangan masih manual dan belum terintegrasi.	Berpotensi mengurangi ketepatan serta ketepatan waktu informasi biaya dan penjualan.
	Klasifikasi biaya dan alokasi biaya antarunit belum optimal.	Memengaruhi akurasi margin kontribusi, BEP, MOS, dan proyeksi laba.
Eksternal	Perencanaan laba masih berbasis data historis.	Penetapan target belum sepenuhnya mempertimbangkan perubahan biaya dan volume penjualan.
	Keterbatasan waktu dan kompetensi pengurus.	Menghambat analisis biaya, evaluasi keuangan, dan penerapan CVP secara berkala.
	Volume penjualan dipengaruhi kalender akademik dan jumlah siswa baru.	Menyebabkan ketidakpastian proyeksi penjualan dan kebutuhan persediaan.
	Ketergantungan pada pemasok dan perubahan harga barang.	Berpotensi meningkatkan biaya variabel dan menekan margin kontribusi.
	Perbedaan kualitas produk dan kebutuhan konsumen.	Dapat memengaruhi kepuasan konsumen, permintaan, dan stabilitas penjualan.

Berdasarkan Tabel 5, kendala penerapan CVP menunjukkan adanya keterkaitan antara kualitas informasi akuntansi dan kemampuan koperasi dalam menyusun perencanaan laba yang akurat. Keterbatasan klasifikasi biaya berpotensi memengaruhi perhitungan margin kontribusi serta titik impas, sedangkan fluktuasi penjualan dan perubahan harga barang dapat menyebabkan perbedaan antara proyeksi dan kondisi operasional yang sebenarnya. Analisis CVP pada dasarnya memerlukan pengelompokan biaya serta asumsi mengenai hubungan biaya dan volume penjualan dalam rentang aktivitas tertentu (Garrison et al., 2012; Blocher et al., 2019). Apabila asumsi tersebut tidak terpenuhi, hasil perhitungan perlu ditafsirkan secara hati-hati. Kondisi tersebut menjadi perhatian penting karena proyeksi tahun 2025 menunjukkan MOS sebesar 93,72%, yang menggambarkan batas keamanan penjualan relatif tinggi. Akan tetapi, besarnya margin keamanan tersebut didasarkan pada biaya yang berhasil diidentifikasi dan dialokasikan dalam penelitian. Keterbatasan informasi biaya yang belum tercatat secara menyeluruh dapat memengaruhi nilai titik impas dan margin keamanan, sehingga hasil CVP sebaiknya digunakan sebagai dasar perencanaan indikatif, bukan jaminan bahwa koperasi terbebas dari risiko kerugian.

Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa keberhasilan penerapan CVP tidak hanya ditentukan oleh kemampuan melakukan perhitungan matematis, tetapi juga oleh kesiapan sistem pengelolaan dan informasi keuangan. Penelitian Sitanggang (2017) menegaskan pentingnya pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dalam menentukan margin kontribusi serta merencanakan laba. Sementara itu, Azis (2020) menunjukkan bahwa perhitungan CVP dapat membantu menentukan kebutuhan volume penjualan untuk mencapai target keuntungan. Nooryani (2022) juga memperlihatkan manfaat analisis margin kontribusi, titik impas, dan margin keamanan dalam perencanaan laba serta evaluasi kinerja usaha. Berbeda dari penekanan pada hasil perhitungan tersebut, penelitian ini memperlihatkan bahwa penerapan CVP pada koperasi sekolah perlu mempertimbangkan keterbatasan pengelolaan administrasi, pembagian tanggung jawab pengurus, serta perubahan permintaan yang dipengaruhi kalender akademik. Temuan tersebut memberikan pemahaman bahwa

penggunaan CVP sebagai instrumen perencanaan laba perlu disesuaikan dengan kapasitas organisasi dan karakteristik operasional usaha.

Implikasi praktis dari temuan ini adalah perlunya perbaikan sistem pencatatan dan klasifikasi biaya sebagai langkah awal penerapan CVP secara berkelanjutan. Pengurus koperasi dapat menyusun format pencatatan yang membedakan biaya tetap, biaya variabel, serta biaya bersama yang digunakan oleh Unit Simpan Pinjam dan Unit Toko. Pengalokasian biaya bersama sebaiknya dilakukan menggunakan dasar yang dapat ditelusuri, seperti penggunaan fasilitas atau aktivitas operasional masing-masing unit, agar informasi biaya lebih mencerminkan kondisi usaha. Selain itu, penggunaan format Microsoft Excel yang terstandar dan memiliki rumus perhitungan otomatis dapat menjadi alternatif awal sebelum koperasi menggunakan perangkat lunak akuntansi yang lebih terintegrasi. Peningkatan kemampuan pengurus dalam mengidentifikasi biaya dan membaca hasil analisis CVP juga diperlukan agar informasi keuangan dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan. Penguatan pencatatan tersebut mendukung pelaksanaan fungsi perencanaan dan pengendalian manajemen yang lebih sistematis (Dewi, 2019; Mulyati et al., 2017).

Perencanaan laba juga perlu mempertimbangkan perubahan permintaan dan harga pengadaan barang melalui penyusunan beberapa skenario penjualan. Pengurus dapat menggunakan data historis penjualan bulanan untuk memperkirakan kebutuhan seragam pada awal tahun ajaran, kemudian menyusun proyeksi biaya dan laba berdasarkan kondisi penjualan yang berbeda. Analisis CVP dapat digunakan untuk mengevaluasi perubahan laba akibat penyesuaian harga jual, biaya variabel, dan volume penjualan (Nooryani, 2022). Penggunaan skenario tersebut menjadi penting karena penjualan koperasi bersifat musiman dan biaya pengadaan produk dipengaruhi pemasok. Selain itu, evaluasi terhadap kualitas barang dan ketepatan pemesanan diperlukan agar strategi peningkatan laba tetap mempertimbangkan kebutuhan siswa sebagai konsumen utama. Pendekatan tersebut diharapkan dapat membantu koperasi meningkatkan efektivitas perencanaan tanpa mengabaikan prinsip keterjangkauan harga dan kesejahteraan anggota.

SIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode *Cost Volume Profit* (CVP) dapat digunakan sebagai alternatif alat perencanaan laba pada Koperasi Serba Usaha (KSU) Sejahtera MTsN 2 Palangka Raya melalui analisis *Contribution Margin* (CM), *Break Even Point* (BEP), dan *Margin of Safety* (MOS). Berdasarkan data keuangan tahun 2024, koperasi memperoleh laba operasi sebesar Rp67.105.000, sedangkan proyeksi tahun 2025 menghasilkan laba sebesar Rp68.338.000 dengan margin kontribusi Rp72.918.000, titik impas Rp30.282.000, dan rasio margin keamanan 93,72%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa proyeksi penjualan berada di atas titik impas dan memiliki ruang keamanan yang relatif besar. Namun, proyeksi laba masih lebih rendah dibandingkan target peningkatan 2% sebesar Rp68.447.000. Temuan ini menegaskan bahwa analisis CVP dapat memberikan dasar perencanaan laba yang lebih sistematis dan terukur dibandingkan perhitungan sederhana berdasarkan selisih pendapatan dan pengeluaran.

Penerapan CVP belum optimal karena menghadapi kendala internal berupa pencatatan keuangan manual, belum terperincinya klasifikasi dan alokasi biaya antarunit, keterbatasan kompetensi akuntansi, serta terbatasnya waktu pengurus dalam mengelola koperasi. Faktor eksternal meliputi fluktuasi permintaan seragam akibat kalender akademik dan perubahan harga pengadaan barang dari pemasok. Kondisi tersebut memengaruhi keandalan informasi biaya dan ketepatan proyeksi laba. Oleh karena itu, koperasi disarankan meningkatkan sistem pencatatan keuangan, melakukan pemisahan biaya secara konsisten, memperkuat kompetensi pengurus, serta menerapkan evaluasi penjualan dan biaya secara berkala. Pengembangan perencanaan laba berbasis CVP juga perlu mempertimbangkan pola permintaan musiman,

keterjangkauan harga bagi siswa, dan prinsip transparansi serta keadilan dalam pengelolaan usaha. Penelitian selanjutnya dapat mengevaluasi penerapan CVP setelah perbaikan sistem pencatatan dan menguji ketepatan proyeksi laba menggunakan data realisasi beberapa periode.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnyana, I. M. (2019). *Akuntansi Manajemen*. Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS).
<https://repository.unas.ac.id/id/eprint/3771/1/BUKU%20AKMEN%20UPDATE%208%20NOV.2020.pdf>
- Aristawati, S. B., & Hartati, S. (2022). Perkembangan Koperasi di Indonesia sebagai Implementasi Ekonomi Pancasila. *JEB17: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 7(2), 97–110.
<https://doi.org/10.30996/jeb17.v7i02.7360>
- Asidah, E. (2023). Analisis Jiwa Kewirausahaan Pemimpin, Gaya Partisipasi Para Anggota, dan Model Manajemen Koperasi dalam Meningkatkan Kinerja Koperasi. *MARAS: Jurnal Penelitian Multidisiplin*, 1(1), 12–21. <https://doi.org/10.60126/maras.v1i1.2>
- Azis, L. D. (2020). *Analisis Cost Volume Profit sebagai Alat dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)*. <https://etheses.uin-malang.ac.id/18034/>
- Blocher, E. J., Stout, D. E., & Cokins, G. (2019). *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis* (Edisi 5). Salemba Empat.
https://perpustakaan.uf.ac.id/katalog/index.php?id=10444&keywords=&p=show_detail
- Dewi, S. R. (2019). *Akuntansi Biaya*. UMSIDA Press. <https://doi.org/10.21070/2019/978-623-6833-85-8>
- Fipiariny, Harpiansi, & Andini, F. (2023). Analisis Perhitungan Cost Volume Profit dalam Perencanaan Laba pada CV. Cahaya Dira di Kota Sekayu. *Equivalent: Journal of Economic, Accounting and Management*, 2(1), 114–125.
<https://doi.org/10.61994/equivalent.v2i1.185>
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2012). *Managerial Accounting* (14th ed.). McGraw-Hill/Irwin. <https://search.worldcat.org/title/Managerial-accounting/oclc/674938871>
- Hasanah, H. (2017). Teknik-Teknik Observasi (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-Ilmu Sosial). *At-Taqaddum*, 8(1), 21–46.
<https://doi.org/10.21580/at.v8i1.1163>
- Hikmawati, F. (2020). *Metodologi Penelitian* (Cetakan ke-4). Rajawali Pers.
<https://digilib.uinsgd.ac.id/31676/>
- Mulyati, S., Yunita, N. A., Satria, D. I., Indrayani, & Yusra, M. (2017). *Akuntansi Biaya*. CV Sefa Bumi Persada.
<https://repository.unimal.ac.id/4937/1/buku%20Akuntansi%20Biaya.pdf>
- Nooryani, H. (2022). *Penerapan Analisis Cost Volume Profit (CVP) sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Faroj Store di Kabupaten Bogor*. <https://eprints.unpak.ac.id/2967/>
- Rahmi, F., Hafisyah, H., Dahar, R., & Yanti, N. S. P. (2023). Analisis Cost Volume Profit (CVP) dalam Perencanaan Laba pada UMKM Berkat Usaha. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas*, 25(2), 382–391. <https://doi.org/10.47233/jebd.v25i2.968>
- Rusadi, L. A., Somad, T. R., & Kusumastuti, R. (2023). Analisis Perencanaan Laba yang Diharapkan Menggunakan Analisis CVP. *EKALAYA: Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 1(2), 140–152. <https://doi.org/10.59966/ekalaya.v1i2.122>
- Sahir, S. H. (2021). *Metodologi Penelitian*. Penerbit KBM Indonesia.
<https://repositori.uma.ac.id/handle/123456789/16455>

- Saleh, S. (2017). *Analisis Data Kualitatif*. Pustaka Ramadhan.
<https://eprints.unm.ac.id/14856/>
- Sitanggang, D. W. T. (2017). *Perencanaan Laba pada Koperasi Serba Usaha BM dengan Penerapan Analisis Cost-Volume-Profit*.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta.
<https://perpustakaan.binadarma.ac.id/opac/detail-opac?id=7325>