

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* (CVP) SEBAGAI ALAT BANTU
PERENCANAAN LABA PADA BROWNIS RIZKI BAROKAH**



LAPORAN TUGAS AKHIR

Disusun Oleh :

Yuyun Herawati

143300501

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PUTRA BANGSA
KEBUMEN**

2017

ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* (CVP) SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA BROWNIS RIZKI BAROKAH

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan titik impas pada kegiatan operasional pada Brownis Rizki Barokah, dan mengetahui volume unit penjualan pada bisnis ini untuk mencapai target laba. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Tempat penelitian ini dilakukan di Brownis Rizki Barokah. Metode yang digunakan dalam adalah *contribution margin*, *contribution margin ratio*, titik impas (*break event point*), *margin of safety* (*margin* keamanan), *operating laverage*, target laba. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa target laba Brownis Rizki Barokah, menargetkan laba sebesar 20% dari laba bulan November untuk bulan Desember 2016. Besarnya target laba bulan Desember mengacu pada laba pada bulan November sebesar Rp 3.041.000 dengan laba yang ditargetkan 20% maka akan bertambah Rp 608.200. Jadi hasil laba yang ditargetkan bulan Desember sebesar Rp 3.649.200, kemudian untuk target penjualannya sebesar Rp 35.786.153 atau setara dengan 3.495 box.

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

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya suatu perusahaan didirikan dengan maksud untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan yaitu untuk memperoleh laba dan memenuhi kebutuhan masyarakat sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sekarang ini persaingan antar perusahaan semakin ketat, hal ini menuntut para pengusaha untuk mengelola perusahaan dengan lebih efektif dan efisien. Oleh karena itu demi kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan bisnis tersebut manajemen perusahaan perlu berupaya semaksimal mungkin agar tidak mengalami kerugian. Pihak manajer harus mempunyai manajemen yang baik agar dapat bersaing dan memperoleh laba yang maksimal.

Manajemen bisnis ini dalam merencanakan labanya dilakukan dengan melihat realisasi tahun-tahun sebelumnya dan kemudian dibuat anggaran. Selama

bisnis berjalan, perencanaan laba yang dibuat perusahaan hanya berdasarkan perkiraan dari pengalaman tahun-tahun sebelumnya agar laba yang akan didapat tinggi dari tahun tahun sebelumnya. Perusahaan ini dalam produksinya sudah membuat laporan keuangan dengan kemampuan yang ada, dengan perhitungan pemasukan dan pengeluaran saja. Oleh karena itu, dengan adanya perhitungan analisis *cost volume profit* ini diharapkan dapat membuat perencanaan laba pada perusahaan ini menjadi lebih baik dan sistematis sehingga dapat menghasilkan laba yang optimal.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang analisis *cost volume profit*. Maka penulis menentukan judul **“ANALISIS COST VOLUME PROFIT (CVP) SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA BROWNIS RIZKI BAROKAH “**

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perhitungan titik impas pada kegiatan operasional pada Brownis Rizki Barokah?
2. Berapakah volume unit penjualan pada perusahaan ini untuk mencapai target laba?

Batasan Masalah

Analisis *cost volume profit*, data yang digunakan adalah data produksi, harga jual dan data penjualan pada bulan September, Oktober, November 2016.

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui perhitungan titik impas pada kegiatan operasional pada Brownis Rizki Barokah.
2. Untuk mengetahui berapa volume unit penjualan pada perusahaan ini untuk mencapai target laba.

Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah

1. Manfaat Teoritis

Bagi Brownis Rizki Barokah

2. Manfaat Praktis

Bagi STIE Putra Bangsa

Bagi penulis

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Biaya

Menurut Sujarweni (2015: 9), biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang dalam usahanya untuk mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah terjadi dan belum terjadi/baru direncanakan. Biaya dalam arti sempit adalah pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva.

Menggunakan *Cost Volume Profit* untuk Biaya Volume Laba

Menurut Prastowo (2011: 175-176), Analisis biaya-volume-laba (*Cost-volume-profit analysis*) adalah analisis yang berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan komposisi produk yang diperlukan untuk mencapai laba yang diinginkan dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki. Analisis biaya-volume-laba ini merupakan alat analisis yang memberi manajemen informasi penting hubungan antara biaya, laba, komposisi produk dan volume penjualan.

Analisis biaya-volume-laba merupakan faktor kunci dalam banyak keputusan, seperti pemilihan lini produk, penentuan harga jual produk, strategi pemasaran, dan pemanfaatan fasilitas produktif, bahkan di dalam perusahaan analisis ini sangat membantu para manajer.

Basis Analisis Biaya Volume Laba

Menurut Krismiaji (2002: 192-193), basis analisis biaya volume laba adalah laporan laba rugi yang disusun dengan konsep harga pokok variabel. Laporan ini disebut juga laporan laba/rugi kontribusi. Laporan ini digunakan sebagai basis analisis karena format laporannya menekankan pada perilaku biaya, oleh karena itu akan sangat membantu para manajer dalam menghitung pengaruh perubahan harga jual, biaya, atau volume kegiatan terhadap laba perusahaan.

Asumsi Analisis Cost Volume Profit

Garrison dan Noreen (2000: 274), sejumlah asumsi yang mendasari analisis Biaya- Volume- Laba:

1. Harga jual konstan dalam cakupan yang relevan. Harga jual produk atau jasa ringan berubah meskipun volumenya berubah.
2. Biaya bersifat linear dalam rentang cakupan yang relevan dan dapat dibagi secara akurat ke dalam elemen biaya tetap dan biaya variabel. Elemen variabel per unit konstan dan elemen total biaya tetap juga konstan dalam cakupan yang relevan.
3. Dalam perusahaan dengan multi produk, bauran penjualannya tetap.
4. Dalam perusahaan manufaktur, persediaan tidak mengalami perubahan.
5. Unit yang diproduksi sama dengan unit yang terjual .

Perencanaan Laba

Perencanaan merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Pada dasarnya perencanaan itu merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternatif tindakan dan perumusan kebijakan. Dalam suatu manajemen perusahaan untuk mencapai laba yang diharapkan maka manajemen harus membuat rencana yang terperinci untuk bisa menilai suatu kinerja perusahaan. Perencanaan laba menetapkan target laba yang juga mempertimbangkan penjualan dan biaya yang diharapkan untuk tahun depan dan periode yang lebih lama. Analisis CVP dapat membantu manajer dalam perencanaan pendapatan guna menentukan tingkat penjualan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan. Untuk keputusan perencanaan biaya, manajer mengasumsikan jumlah penjualan dan laba yang diharapkan telah diketahui, tetapi ingin menemukan nilai biaya variabel atau biaya tetap yang dibutuhkan untuk mencapai laba yang diharapkan pada jumlah penjualan yang diasumsikan.

Analisis Margin Kontribusi (*Contribution margin*)

Menurut Garrison dan Norren (2000: 254-255), rasio margin kontribusi (Rasio MK) adalah margin *kontribusi* sebagai prosentase penjualan. Rasio margin kontribusi sangat berguna karena menunjukkan bagaimana margin kontribusi akan dipengaruhi oleh perubahan total penjualan. Rasio ini dapat dihitung dengan cara berikut:

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}}$$

Analisis Titik Impas (*Break even Point* / BEP)

Menurut Prastowo (2011: 176), analisis impas (*Break-even-analysis*) adalah teknik yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu.

Margin Keamanan (*Margin of Safety*)

Menurut Garrison dan Noreen (2000: 263), *Margin of Safety* adalah kelebihan dari anggaran penjualan atau penjualan aktual diatas titik impas. *Margin of Safety* dapat digunakan untuk menentukan sejauh mana jumlah penurunan penjualan sampai titik impas atau titik dimana tidak terjadi kerugian dan juga laba. Rumus perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Margin of Safety} = \text{Total anggaran penjualan}(\text{penjualan aktual}) - \text{Penjualan titik impas.}$$

Operating Leverage

Menurut Sugiri dan Sulistiningsih (2004: 64), *Operating leverage* adalah ukuran besarnya penggunaan biaya tetap dalam sebuah perusahaan. Semakin tinggi biaya tetap, maka semakin tinggi *operating leverage* dan semakin besar pula sensitivitas laba bersih terhadap perubahan penjualan. Perusahaan yang mempunyai *operating leverage* tinggi akan mengalami peningkatan prosentase yang besar dalam labanya jika terjadi sedikit saja peningkatan dalam penjualan. Sebaliknya, perusahaan yang mempunyai *operating leverage* rendah akan mengalami peningkatan prosentase yang rendah dalam labanya jika terdapat peningkatan dalam penjualan. Derajat besar-kecilnya *operating leverage* atau

Degree of Operation Lverage (DOL) umumnya diukur pada tingkat penjualan tertentu. Rumusnya sebagai berikut:

$$\text{Degree of Operating Lverage} = \frac{\text{Contributionmargin}}{\text{Laba bersih}}$$

Analisis Target Laba

Menurut Garrison dan Noreen (2000: 262), rumus Biaya-Volume-Laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan untuk mencapai target laba. Ada dua cara untuk melakukan analisis target laba, yaitu:

1. Persamaan Biaya-Volume-Laba. Satu pendekatan yaitu dengan menggunakan metode persamaan. Rumus persamaannya:

$$\text{Penjualan} = \text{Beban variabel} + \text{Besban tetap} + \text{Laba}$$

2. Pendekatan margin kontribusi pendekatan kedua merupakan pengembangan rumus margin kontribusi, dengan rumus:

$$\text{Unit penjualan untuk mencapai target laba} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deksriptif dimana metode yang digunakan untuk menganalisis jenis biaya, jumlah produk, dan laba yang didapatkan oleh Brownis Rizki Barokah.

Tempat Penelitian

Tempat penelitian beralamat di Desa Gesing Tamanwinangun, Kecamatan Kebumen, Kabupaten Kebumen. Penelitian dilakukan pada bulan November 2016.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data kuantitatif yaitu data yang berupa angka-angka seperti penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan, dan harga jual.
2. Data kualitatif yaitu data yang bukan berupa angka, sifatnya menunjang data kuantitatif sebagai keterangan seperti sejarah tentang perusahaan, struktur organisasi perusahaan, *job description*, dan kegiatan-kegiatan dalam perusahaan selama bulan September, Oktober, November 2016.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

1. Data primer
2. Data sekunder

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi yang berhubungan dengan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- 1. Penelitian Kepustakaan**
- 2. Metode Pengumpulan**

Metode pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut:

- 1. Observasi**
- 2. Wawancara**

Metode Analisis Data

Metode analisis dalam penelitian ini yaitu:

- 1. Analisis *Contribution margin***
- 2. Analisis Titik Impas (*Break even point*)**
- 3. Marjin Keamanan (*Margin of Safety*)**
- 4. *Operating leverage***

5. Analisis target laba

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Perusahaan

Brownis Rizki Barokah merupakan bisnis usaha dibidang pembuatan brownis yang berlokasi di Desa Gesing Tamanwinangun, Kecamatan Kebumen, Kabupaten Kebumen.

Pemilik bisnis usaha ini bernama Saudari Supriyanto. Dia dulunya karyawan dari pembuatan brownis di kota Pemasang. Setelah bekerja lama dan sudah mahir di pembuatan brownis, oleh pemilik brownis diberikan modal untuk membuka usaha. Sebelum dia membuka usaha brownis sendiri, dia memilih tempat untuk dijadikan usaha tersebut, yaitu dengan menyurvei tempatnya dahulu. Setelah menyurvei tempatnya, dia memilih tempat usaha yaitu di Kebumen.

Analisis Data

Tabel 4.2.1 Data Penjualan

Bulan	Penjualan	Harga/box	Pendapatan
September	3.200 box	Rp 10.000	Rp32.000.000
Oktober	2.860 box	Rp 10.000	Rp28.600.000
November	3.040 box	Rp 10.000	Rp30.400.000

Tabel 4.2.2 Data Biaya Tetap

Komponen Biaya	Bulan		
	September	Oktober	November
Biaya Gaji	Rp 700.000	Rp 700.000	Rp 700.000
Biaya Sewa	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000
Biaya Listrik	Rp 53.000	Rp 53.000	Rp 53.000
Total Biaya	Rp1.003.000	Rp1.003.000	Rp 1.003.000

Tabel 4.2.3 Data Biaya Variabel

Komponen Biaya	Bulan		
	September	Oktober	November
Biaya Bahan Baku	Rp8.744.000	Rp 6.033.000	Rp 8.423.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp 11.523.000	Rp 7.880.000	Rp 10.724.000
Biaya Pemasaran	Rp 6.400.000	Rp 5.720.000	Rp 6.080.000
Biaya Upah Makan	Rp 1.014.000	Rp 780.000	Rp 885.000
Biaya <i>Servis</i> Kendaraan	Rp 100.000	Rp 376.000	Rp 162.000
Biaya Gas	Rp 551.000	Rp 418.000	Rp 532.000
Total Biaya	Rp 28.332.000	Rp21.207.000	Rp26.806.000

Analisis Cost Volume Profit (CVP)

1. Analisis Contribution Margin

- Bulan September

	Total	Perunit
Penjualan (box)	Rp 32.000.000	Rp 10.000
Biaya variabel	Rp 28.332.000	Rp 8.853
Margin kontribusi	Rp 3.668.000	Rp 1.147
Biaya tetap	Rp 1.003.000	
Laba bersih	Rp 2.665.000	

$$\begin{aligned}\text{Contribution margin ratio} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp 3.668.000}}{\text{Rp 32.000.000}} \\ &= 0,11 \text{ atau } 11\%\end{aligned}$$

- Bulan Oktober

	Total	Perunit
Penjualan(box)	Rp 28.600.000	Rp 10.000
Biaya variabel	Rp 21.207.000	Rp 7.415
Margin kontribusi	Rp 7.393.000	Rp 2.585
Biaya tetap	Rp 1.003.000	
Laba bersih	Rp 6.390.000	

$$\begin{aligned}\text{Contribution margin ratio} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp 7.393.000}}{\text{Rp 28.600.000}} \\ &= 0,25 \text{ atau } 25\%\end{aligned}$$

- Bulan November

	Total	Perunit
Penjualan (box)	Rp 30.400.000	Rp 10.000
Biaya variabel	Rp 26.806.000	Rp 8.817
Margin kontribusi	Rp 3.594.000	Rp 1.183
Biaya tetap	Rp 1.003.000	
Laba bersih	Rp 2.591.000	

$$\begin{aligned}
 \text{Contribution margin ratio} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp 3.594.000}}{\text{Rp 30.400.000}} \\
 &= 0,11 \text{ atau } 11\%
 \end{aligned}$$

2. Analisis Titik Impas (*Break even point*)

- Bulan September

$$\begin{aligned}
 \text{Titik impas (box)} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp 1.003.000}}{\text{Rp 1.147}} \\
 &= 874 \text{ box}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Titik impas (penjualan)} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{rasio margin kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp 1.003.000}}{11\%} \\
 &= \text{Rp 9.118.181}
 \end{aligned}$$

- Bulan Oktober

$$\text{Titik impas (box)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi unit}}$$

$$= \frac{Rp\ 1.003.000}{Rp\ 2.585}$$

$$= 388\ \text{box}$$

$$\text{Titik impas (penjualan)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{rasio margin kontribusi}}$$

$$= \frac{Rp\ 1.003.000}{25\%}$$

$$= Rp\ 4.012.000$$

- Bulan November

$$\text{Titik impas (box)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi unit}}$$

$$= \frac{Rp\ 1.003.000}{Rp\ 1.183}$$

$$= 847\ \text{box}$$

$$\text{Titik impas (penjualan)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{rasio margin kontribusi}}$$

$$= \frac{Rp\ 1.003.000}{11\%}$$

$$= Rp\ 9.118.181$$

3. Marjin Keamanan(*Margin of Safety*)

- *Margin of Safety* bulan September = Total anggaran penjualan(penjualan aktual) – penjualan titik impas

$$= Rp\ 32.000.000 - Rp\ 9.118.181$$

$$= Rp\ 22.881.819$$

- *Margin of Safety* bulan Oktober = Total anggaran penjualan(penjualan aktual) – penjualan titik impas

$$= Rp\ 28.600.000 - Rp\ 4.012.000$$

$$= \text{Rp } 24.588.000$$

- *Margin of Safety* bulan November = Total anggaran penjualan(penjualan aktual) – penjualan titik impas

$$= \text{Rp } 30.400.000 - \text{Rp } 9.118.181$$

$$= \text{Rp } 25.385.000$$

4. *Operating Lverage*

- *Operating lverage* bulan September = $\frac{\text{margin kontribusi}}{\text{laba bersih}}$

$$= \frac{\text{Rp } 3.668.000}{\text{Rp } 2.665.000}$$

$$= 1,37$$
- *Operating lverage* bulan Oktober = $\frac{\text{margin kontribusi}}{\text{laba bersih}}$

$$= \frac{\text{Rp } 7.393.000}{\text{Rp } 6.390.000}$$

$$= 1,15$$
- *Operating lverage* bulan November = $\frac{\text{margin kontribusi}}{\text{laba bersih}}$

$$= \frac{\text{Rp } 3.594.000}{\text{Rp } 2.591.000}$$

$$= 1,38$$

5. Analisis Target Laba

Dasar pada perencanaan ini adalah analisis bulan sebelumnya yaitu bulan November 2016 yang dilanjutkan dengan menentukan besar laba yang diinginkan pada bulan Desember 2016 . Besarnya target laba bulan Desember mengacu pada laba pada bulan November sebesar Rp 2.591.000. Brownis Rizki Barokah menargetkan laba sebesar 20% dari laba bulan November untuk bulan Desember 2016.

$$\begin{aligned}
 \text{Targer laba 20\%} &= \text{Rp } 2.591.000 + (\text{Rp } 2.591.000 \times 20\%) \\
 &= \text{Rp } 2.591.000 + \text{Rp } 518.200 \\
 &= \text{Rp } 3.109.200
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Target penjualan} &= \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{rasio margin kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 1.003.000 + \text{Rp } 3.109.200}{11\%} \\
 &= \text{Rp } 37.381.818
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Unit penjualan untuk mencapai target laba} &= \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{margin kontribusi per unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 1.003.000 + \text{Rp } 3.109.200}{\text{Rp } 1.183} \\
 &= 3.400 \text{ box}
 \end{aligned}$$

BAB PENUTUP

Kesimpulan

Hasil penelitian yang dilakukan, dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Brownis Rizki Barokah dalam penjualannya tidak signifikan/fluktuasi, Oleh karena itu dalam menghasilkan laba setiap bulan juga tidak pasti perolehannya. Laba yang diperoleh dari perhitungan metode analisis *contribution margin* pada bulan September 2016 sebesar Rp 2.665.000, bulan Oktober sebesar Rp 6.390.000, bulan November sebesar Rp 2.591.000. Sedangkan *contribution margin ratio* bulan September sebesar 11%, *contribution margin ratiobulan* Oktober sebesar 25%, *contribution margin ratiobulan* November sebesar 11%.
2. Analisis Titik Impas (*Break even point*) dalam box pada bulan September sebesar 874 box, dalam penjualan Rp 9.118.181, bulan Oktober dalam box

sebesar 388 box, dalam penjualan sebesar Rp 4.012.000, bulan November dalam box sebesar 847 box, dalam penjualan sebesar Rp 9.118.181.

3. *Margin of Safety* pada bulan September 2016 sebesar Rp 22.881.819, bulan Oktober sebesar Rp 24.588.000, bulan November sebesar Rp 25.385.000.
4. *Operating leverage* pada bulan September sebesar 1,37, bulan Oktober sebesar 1,15, bulan November sebesar 1,38.

Brownis Rizki Barokah menargetkan laba sebesar 20% dari laba bulan November untuk bulan Desember 2016. Besarnya target laba bulan Desember mengacu pada laba pada bulan November sebesar Rp 2.591.000 dengan laba yang ditargetkan 20% maka akan bertambah Rp 518.200. Jadi hasil laba yang ditargetkan bulan Desember sebesar Rp 3.109.200, kemudian untuk target penjualannya sebesar Rp 37.381.818 setara dengan 3.400 box.

Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka penulis dapat memberikan saran berupa:

1. Dalam membuat laporan keuangan, sebaiknya Brownis Rizki Barokah memisahkan biaya tetap dan biaya variabel agar dapat meminimalisir biaya yang digunakan. Sehingga bisa memperhitungkan biaya yang akan terjadi untuk bulan berikutnya.
2. Sebaiknya bisnis usaha ini menggunakan metode Analisis biaya volume laba sebagai alat bantu dalam perencanaan laba setiap bulannya, analisis ini memberikan informasi mengenai *break even point* dan *margin of safety* yang berguna untuk menghindarkan perusahaan dari kerugian dan

sebagai pertimbangan manajemen dalam membuat keputusan untuk meningkatkan laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Duyo dan Sheila. 2013. *Analisis Cost Volume Profit untuk Perencanaan Laba pada Hotel Sintesa Peninsula Manado*. Jurnal EMBA 603 Vol.1 No.3. Hal. 603-610
- Garrison, Ray H dan Norren, Eric W. 2000. *Akuntansi Manajerial*. Edisi Bahasa Inggris. Salemba Empat. Jakarta.
- Halim, Abdul. 2010. *Akuntansi Biaya*. Edisi Keempat. BPFE-YOGYAKARTA. Yogyakarta.
- Krismiaji. 2002. *Dasar-dasar Akuntansi Manajemen*. Cetakan Pertama. AMP YKPN. Yogyakarta.
- Lestari, Puji. *Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. Studi Kasus pada Produksi Mom's Jelly UMKM Padepokan Suket Segoro Semarang. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi Universitas Dian Nuswantoro Semarang*.
- Mulyadi. 2010. *Akuntansi Biaya*. Edisi kelima. Cetakan kesepuluh. SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN YKPN. Yogyakarta.
- Pelawiten dan Ilat. 2014. *Analisis Cost Volume Profit untuk Perencanaan Laba pada UD Gladys Bakery*. Jurnal EMBA, Vol.2. Hal. 1670-1681.
- Prastowo, Dwi. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi ketiga. UNIT PENERBIT DAN PERCETAKAN. Yogyakarta.
- Sugiri S. dan Sulastiningsih. 2004. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. AKADEMI MANAJEMEN PERUSAHAAN YKPN. Yogyakarta.
- Siregar T. dan Bambang S. dan Dody H. dan Eko W., L dan Frasto B. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- Surwajeni, V., W. 2015. *Akuntansi Biaya*. Cetakan Pertama. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.



KARTU BIMBINGAN
LAPORAN TUGAS AKHIR
SEMESTER GASAL TA. 2016/2017

Nama Mahasiswa : Yuyun Herawati
NIM : 143300501
Judul : Analisis Cost Volume Profit (CCVP)
Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba
pada Browns Rizki Barokah
Dosen Pembimbing : Wati Kusuma, SE., M.Si., AK

No.	Tanggal Bimbingan	Keterangan	Tanda Tangan
1.	10 November 2016	ACC Judul	
2.	29 Maret 2017	BAB 1-3	
3.	23 April 2017	Revisi BAB 1-3	
4.	10 Juni 2017	Revisi BAB 1-3	
5.	27 Juli 2017	ACC proposal	
6.	31 Juli 2017	Seminar proposal	
7.	31 Agst 2017	BAB 4-5	
8.	7 Sept 2017	Revisi BAB 4-5	
9.	10 Sept 2017	Revisi Bab V	
10.	14 Sept 2017	ACC Pendahuluan	