
**PENERAPAN *COST-VOLUME-PROFIT* DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN
UNTUK PERENCANAAN LABA PADA HOTEL FAJAR ROON MANOKWARI
*IMPLEMENTATION OF COST-VOLUME-PROFIT IN DECISION MAKING FOR
PROFIT PLANNING AT FAJAR ROON MANOKWARI HOTEL***

Desy Pratiwi Antameng¹, Linda Lambey², Hendrik Gamaliel³

¹Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Bahu, Manado, 95115, Indonesia

²Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Bahu, Manado, 95115, Indonesia

³Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Bahu, Manado, 95115, Indonesia

E-mail : antamengdesy@gmail.com

ABSTRACT

Profit becomes one of the indicators to assess the performance of a company, to be able to achieve the desired profit by a company needs a good profit planning. The existence of profit planning enables companies to control costs even to identify problems that exist. The purpose of this study is to analyze the mechanism of profit planning at Hotel Fajar Roon Manokwari and how to apply profit planning at Hotel Fajar Roon Manokwari by using cost-volume-profit analysis method. The research method used is descriptive method. The result of this research is known that Fajar Roon Manokwari Hotel in determining its profit target only use occupation method (occupancy rate), Then profit planning that use occupation is felt less effective because the plan only give the level of presentation of planned profit without giving clear direction how Sales to be achieved next year, this means the hotel only gives the level of profit alone without providing sales targets next year that must be pursued to achieve the desired profit. This is evident from the profit realized with the target hotel profit using occupation is always not the same. Therefore, Hotel Fajar Roon Manokwari in determining profit planning should use cost-volume-profit analysis method because it can set its profit target by looking at changes of several factors such as cost, sales volume, and selling price, besides using cost-volume Profit companies can also know the sales revenue that a company should target to get the desired profit.

Keywords : analysis of cost-volume-profit, profit planning.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan perekonomian Indonesia saat ini secara tidak langsung telah mendorong semakin ketatnya persaingan antara perusahaan diberbagai bidang usaha. Untuk itu perusahaan memerlukan data yang relevan dan siap pakai agar dapat mengambil keputusan dengan tepat dan segera. Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajer memerlukan suatu pedoman atau panduan berupa perencanaan yang berisi langkah-langkah yang harus ditempuh perusahaan agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

Maka sangat diperlukan adanya perencanaan laba agar hotel Fajar Roon dapat memperoleh keuntungan dari adanya penerapan perencanaan laba. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, Analisis *Cost-Volume-Profit* (biaya-volume-laba) adalah salah satu alat yang dapat digunakan. Analisis *Cost-Volume-Profit* merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang menekankan keterkaitan antara biaya, volume penjualan dan harga, dengan demikian para manajer dapat mengetahui dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas dan jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas.

Hotel Fajar Roon selama ini memperkirakan laba penjualannya tanpa menggunakan analisis *cost-volume-profit*, perusahaan hanya melihat dari tingkat okupasi untuk target labanya, okupasi merupakan suatu keadaan jumlah kamar terjual jika di perbandingkan dengan seluruh kamar yang tersedia untuk di jual. Tingkat okupasi digunakan sebagai perencanaan laba dirasa kurang tepat, karena tingkat okupasi tidak melihat dari beberapa faktor yang ada, seperti struktur biaya, harga, dan pendapatan lainnya yang dimiliki oleh hotel. Oleh karena itu manajemen Hotel Fajar Roon perlu menganalisa komponen-komponen dari perencanaan yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Salah satu pendekatan yang digunakan dalam perencanaan laba yang paling tepat adalah analisis *cost-volume-profit* yang dipakai manajemen sebagai teknik perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi kemungkinan terjadi perubahan atas volume penjualan, harga jual, serta biaya yang dikeluarkan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik dan ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian mengenai analisis biaya-volume-laba dengan judul **“Penerapan *Cost-Volume-Profit* Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Fajar Roon Manokwari”**

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana penerapan metode Analisis *Cost-Volume-Profit* dalam pengambilan keputusan untuk perencanaan laba pada Hotel Fajar Roon Manokwari. Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menerapkan metode Analisis *Cost-Volume-Profit* dalam pengambilan keputusan untuk perencanaan laba pada Hotel Fajar Roon Manokwari.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen adalah penerapan konsep dan metode yang tepat dalam mengelolah data ekonomi masa lalu dan membuat proyeksi masa depan suatu usaha untuk membantu manajemen dalam penyusunan rencana (tujuan) perusahaan dan pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan tersebut (Salman & Farid, 2016:4). Akuntansi Manajemen sebagai proses pengidentifikasian, pengukuran, penghimpunan, penganalisisan, penyusunan, penafsiran, dan pengkomunikasian informasi keuangan yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, mengevaluasi, dan mengendalikan kegiatan usaha di dalam sebuah organisasi, serta untuk memastikan penggunaan dan akuntabilitas sumber daya yang tepat (Simamora, 2012:13).

2.2. Pengertian Biaya (*Cost*)

Pengertian Biaya (*Cost*) adalah merupakan pengorbanan sumber daya produksi untuk mencapai suatu sasaran/tujuan tertentu yang diukur dengan satuan nilai uang yang telah/mungkin terjadi serta memberikan manfaat untuk masa yang akan datang (Ishak & Sugiono, 2015:16).

2.3. Klasifikasi Biaya

(Ishak & Sugiono, 2015:18) mengungkapkan biaya juga dapat dilakukan klasifikasi sebagai berikut. Berdasarkan fungsi manajemen, biaya dibagi menjadi:

1. Biaya produksi (*Manufacturing costs*), yang terdiri dari Bahan baku langsung (*Direct Materials*), Tenaga Kerja langsung (*Direct labor*) dan biaya **Overhead** Pabrik (*Manufacturing Overhead*).
2. Non-Biaya Produksi (*Non Manufacturing costs*), yang terdiri dari Beban Penjualan (*Selling Expense*) dan Beban Umum dan Administrasi (*General and Administrative expenses*).

2.4. Perilaku Biaya

(Wiyasha, 2014:186-188) mengatakan dalam pemahamannya perilaku biaya dengan volume bisnis, biaya dapat dibedakan menjadi biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semivariabel.

1. Biaya tetap (*Fixed cost*) merupakan biaya yang jumlah totalnya tidak berubah, tetap sama, tidak dipengaruhi oleh volume bisnis.
2. Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah keseluruhannya berubah proporsional dengan volume bisnis.
3. Biaya semivariabel, unsur biaya tetap diasumsikan berhubungan secara linear dengan volume bisnis dan berubah secara proporsional dengan kegiatan bisnis.

2.5. Analisis *Cost-Volume-Profit*

Analisis biaya-volume-laba membawa fleksibilitas dan dinamisme untuk perusahaan dalam hal perencanaan laba. Perencanaan laba yang tepat dan keputusan yang tepat tergantung pada biaya yang realistis (Kirlioglu&Baral, 2012).

Menurut (Samryn, 2012:172) penggunaan analisis *Cost-Volume-Profit* dalam sebuah organisasi bisnis didasarkan pada asumsi-asumsi bahwa:

1. Harga jual adalah konstan. Harga produk atau jasa tidak berubah ketika volume berubah.
2. Biaya bersifat linier dalam setiap kisaran relevan dan dapat dibagi secara akurat ke dalam elemen-elemen biaya variabel dan biaya tetap. Metode pembagian ini untuk biaya semivariabel.
3. Dalam perusahaan yang menghasilkan dan menjual banyak produk bauran penjualannya konstan.
4. Dalam perusahaan tingkat persediaan tidak berubah dalam pengertian bahwa selisih tingkat persediaan akhir periode tidak signifikan.

2.6. Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Analisis *cost-volume-profit* (CVP) baik pada perusahaan yang menjual produk tunggal atau multiproduk, titik impas dan target laba diterapkan untuk produk tunggal, atau untuk multiproduk yang digunakan yaitu rasio penjualan campuran (Kim, 2014).

Menurut (Simamora, 2012:171) untuk menentukan tingkat *break event point* (BEP) dapat dicari dengan menggunakan 2 metode, yaitu:

1. Metode Persamaan

Penjualan = Biaya variabel + Biaya tetap + 0

Setelah titik impas dalam unit penjualan diketahui, titik impas penjualan dalam rupiah dapat dicari dengan mengalikan tingkat unit penjualan impas dengan harga jual per unit.

2. Metode Kontribusi Unit

Titik impas (dalam unit) = _____

Titik impas (dalam rupiah) = _____

2.7. Analisis *Margin of Safety*

Margin pengaman (*Margin of Safety*) adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume penjualan impas. *Margin* pengaman ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan mengalami kerugian (Worotitjan, 2016).

2.8. Analisis Target Laba (Perencanaan Laba)

Perencanaan laba dapat meliputi volume penjualan, harga jual, bauran penjualan, biaya per unit, pengiklanan, riset dan pengembangan, faktor kompetitif, pertimbangan ekonomi, dan perkiraan pasar (Dirhotsaha, 2012). *Cost-Volume-Profit* dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba (Samryn, 2012:179), Ada 2 cara untuk melakukan analisis target laba yaitu:

1. Metode Persamaan

Menghitung target penjualan dalam unit:

Penjualan = Biaya variabel + Biaya tetap + Laba

Menghitung target penjualan dalam rupiah:

Rasio penjualan = Rasio margin kontribusi + Biaya Tetap + Laba

2. Metode Margin Kontribusi

Penjualan dalam unit = _____

Penjualan dalam Rupiah = _____

2.9 Penelitian Terdahulu

Rina Lidia Assa (2013) dengan judul Analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprime. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana analisis *cost-volume-profit* dalam pengambilan keputusan perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprime. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian perubahan harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap dapat mempengaruhi laba yang akan dicapai oleh perusahaan.

Jeriko Falentino Koraag (2016) dengan judul Analisis *cost volume profit* untuk perencanaan laba pada pabrik tahu "IBU SITI". Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan konsep *cost volume profit* untuk perencanaan laba pada Pabrik Tahu "Ibu Siti". Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian Pabrik Tahu "Ibu Siti" sebaiknya mempertahankan pengelolaan biaya-biaya agar tetap cermat dan efisien dengan demikian perusahaan mampu untuk meningkatkan labanya yang akan datang.

3. METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini :

1. Data kualitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk informasi melalui wawancara yang dilakukan terhadap narasumber (responden) yang telah ditentukan sebelumnya.
2. Data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka atau yang diangkakan berupa volume penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan, harga jual, presentase kenaikan laba.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini :

1. Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti berupa hasil wawancara dengan karyawan dan juga pimpinan Hotel Fajar Roon Manokwari.
2. Data Sekunder adalah data yang diperoleh penulis dari literatur-literatur yang ada atau buku-buku dari dokumen dan dari perpustakaan yang digunakan sebagai acuan atau teoritis dalam pembahasan skripsi ini. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari perusahaan terkait dengan data dalam rentan tahun 2014-2016.

3.2. Metode Analisis

Metode analisis dalam penelitian ini yaitu :

1. Analisis titik impas (*Break Event Point/BEP*), untuk mendapat suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Menentukan titik impas (*BEP*) dengan rumus Titik impas atas dasar *sales* dalam rupiah.

$$BEP \text{ (rupiah)} = \frac{\text{---}}{\text{---}}$$

Dimana:

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC = *Variable Cost* (biaya variabel per unit)

S = *Volume Penjualan*

2. **Analisis perencanaan laba**, analisis yang memperlihatkan besarnya volume dari laba yang diinginkan.

Penjualan pada laba yang direncanakan _____

3. **Margin of Safety (MOS)**

$MOS \text{ (rupiah)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$

$\% MOS = \frac{\text{MOS}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$

4. HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Analisis

Volume Penjualan

Tabel 1. Data Penjualan Fotel Fajar Roon Manokwari Tahun 2014 – 2016 (dalam satuan rupiah)

| Jenis Penjualan | Tahun 2014 | % | Tahun 2015 | % | Tahun 2016 | % |
|-----------------|---------------|------|---------------|------|---------------|------|
| Kamar | 1.476.018.000 | 86% | 1.369.620.000 | 84% | 1.740.900.000 | 84% |
| Tempat Karaoke | 120.141.000 | 7% | 130.440.000 | 8% | 186.525.000 | 9% |
| Meeting | 68.652.000 | 4% | 65.220.000 | 4% | 82.900.000 | 4% |
| Laundry | 51.489.000 | 3% | 65.220.000 | 4% | 62.175.000 | 3% |
| Total Penjualan | 1716.300.000 | 100% | 1.630.500.000 | 100% | 2.072.500.000 | 100% |

Sumber: Hotel Fajar Roon Manokwari

Tabel 1. Menunjukkan total penjualan secara keseluruhan mengalami peningkatan, dari Tahun 2014 sebesar Rp1.716.300.000,-, walaupun tahun 2015 sempat mengalami penurunan sebesar Rp1.630.500.000,-, tetapi mempengaruhi penjualan pada tahun 2016 sebesar Rp 2.072.500.000,-.

Tabel 2. Data Biaya-Operasional Hotel Fajar Roon Manokwari selam 2014 – 2016 (dalam satuan rupiah)

| Biaya-Biaya Yang Terjadi | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Biaya perlengkapan kamar | Rp. 147.608.832 | Rp. 119.683.969 | Rp. 156.995.461 |
| Biaya bahan baku | Rp. 37.538.229 | Rp. 43.207.515 | Rp. 67.655.851 |
| Biaya perawatan gedung | Rp. 65.169.897 | Rp. 53.807.413 | |
| Biaya penyusutan dan amortisasi | Rp. 74.407.503 | Rp. 113.706.082 | Rp. 93.318.055 |
| Biaya gaji dan upah | Rp. 20.041.225 | Rp. 15.643.044 | Rp. 13.677.611 |
| Biaya internet | Rp. 13.732.489 | Rp. 8.966.144 | Rp. 6.646.911 |
| Biaya listrik | Rp. 91.919.586 | Rp. 92.632.449 | Rp. 88.124.646 |
| Biaya air | Rp. 17.882.201 | Rp. 17.461.863 | Rp. 15.261.765 |
| Biaya telepon | Rp. 10.610.060 | Rp. 10.437.319 | Rp. 7.842.375 |
| Biaya perlengkapan laundry | Rp. 19.078.095 | Rp. 13.974.068 | Rp. 12.537.511 |
| Biaya pemasaran | Rp. 20.466.176 | Rp. 14.028.990 | Rp. 14.659.950 |
| Biaya administrasi dan umum | Rp. 162.265.108 | Rp. 145.879.644 | Rp. 224.751.489 |
| Total Biaya | Rp.680.719.400,00 | Rp.649.428.500,00 | Rp.771.675.250,00 |

Sumber: Hotel Fajar Roon Manokwari

Tabel 4.12 menjelaskan tentang rincian biaya operasional penjualan pada Hotel Fajar Roon Manokwari untuk tahun 2014-2016 yang dapat dilihat diatas. Dari tahun 2014 biaya operasional hotel fajar roon manokwari sebesar Rp.680.719.400. Untuk tahun 2015 biaya operasional hotel fajar roon manokwari sebesar Rp.649.428.500. Selanjutnya untuk tahun 2016 biaya operasional hotel fajar roon manokwari sebesar Rp.771.675.250.

4.2. Pembahasan

Pembagian biaya ke dalam dua unsur yaitu biaya variabel dan biaya tetap adalah hal mutlak sebelum melakukan analisis *cost-volume-profit*. Berdasarkan hasil penelitian maka di dapat margin kontribusi untuk tahun 2014 sebesar Rp.402.471.536 dengan rasio 84%, untuk tahun 2015 sebesar Rp.409.602.086 dengan rasio 85% dan untuk tahun 2016 sebesar Rp.484.020.067 dengan rasio 87%. Titik impas untuk tahun 2014 sebesar Rp.479.132.781, untuk tahun 2015 sebesar Rp.481.884.807, dan titik impas untuk tahun 2016 sebesar Rp.556.344.905. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan Hotel Fajar Roon Manokwari sudah cukup sangat baik dari tahun 2014, tahun 2015, dan tahun 2016 karena telah jauh melebihi titik impas, sehingga mendapatkan laba yang maksimal. Hotel Fajar Roon Manokwari juga bisa merencanakan penjualan dengan menggunakan target laba dari analisis *cost-volume-profit* agar laba yang direncanakan/diinginkan dapat lebih maksimal, untuk itu target laba untuk tahun 2014 sebesar Rp.1.951.950.898, untuk tahun 2015 sebesar Rp.1.833.196.798, dan untuk target laba tahun 2016 sebesar Rp.2.299.051.910. kelebihan dari analisis *cost-volume-profit* dapat melihat batas kemandirian perusahaan untuk tahun 2014 sebesar 72%, untuk tahun 2015 sebesar 70%, dan untuk tahun 2016 sebesar 73%. Maksudnya yaitu perusahaan mempunyai tingkat batas aman jika terjadi penurunan penjualan sebesar 72% untuk tahun 2014, 70% untuk tahun 2015 dan 73% untuk tahun 2016. Batas keamanan pada Hotel Fajar Roon Manokwari tergolong cukup tinggi, sehingga dikatakan baik, karena kemungkinan untuk menderita kerugian rendah. Besarnya penjualan minimal yang diperbolehkan (*margin of safety*) untuk tahun 2014 adalah Rp.1.237.167.219, untuk tahun 2015 adalah Rp.1.148.615.193, dan untuk tahun 2016 adalah Rp.1.516.155.095.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan Hotel Fajar Roon Manokwari, diketahui hotel fajar roon dalam menetapkan perencanaan laba tahun 2014, 2015, dan 2016 menggunakan metode okupasi. Okupasi hanya melihat dari sisi penjualan kamar saja tanpa melihat dari struktur biaya yang terjadi didalam perusahaan tersebut. Oleh karna itu hotel fajar roon harus membutuhkan sebuah perhitungan yang efektif dalam menghitung atau membantu untuk mencapai target laba yang mereka inginkan. Untuk itu penulis menyarankan hotel sebaiknya menerapkan analisis *cost-volume-profit* dalam perencanaan labanya, dan mengarahkan perusahaan agar dapat membantu perusahaan untuk memperkirakan dampak perubahan-perubahan biaya, volume, harga jual dan perusahaan dapat mengetahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis *cost-volume-profit* ini juga dapat membantu perusahaan mengenai penjualan yang harus dicapai agar target laba yang diinginkan dapat tercapai.
2. Hasil analisis *cost-volume-profit* pada Hotel Fajar Roon Manokwari sebagai berikut:
 - a. Hotel fajar roon pada tahun 2014 memiliki biaya tetap sebesar Rp.402.471.536 dan biaya variabel sebesar Rp.278.247.864. tahun 2015 biaya tetap sebesar Rp.409.602.086 dan biaya variabel sebesar Rp.239.826.412 dan tahun 2016 biaya tetap sebesar Rp.484.020.067 dan biaya variabel sebesar Rp.287.655.183.
 - b. *Break even point* pada tahun 2014 adalah sebesar Rp.479.132.781. Pada tahun 2015 sebesar Rp.481.884.807 dan pada tahun 2016 sebesar Rp.556.344.905
 - c. Target penjualan yang didapat melalui *cost-volume-profit* untuk tahun 2014 adalah sebesar Rp.1.951.950.898 yang berarti bahwa hotel fajar roon tahun 2014 harus mengejar penjualannya sebesar Rp.1.951.950.898 supaya laba yang diinginkannya tercapai, tahun 2015 *cost-volume-profit*nya adalah sebesar

Rp.1.833.196.798 dan tahun 2016 *cost-volume-profitnya* adalah sebesar Rp.2.299.051.910.

- d. *Margin of safety* pada Hotel Fajar Roon Manokwari untuk tahun 2014 sebesar 72% yang berarti jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp.1.237.167.219. Dan tahun 2015 sebesar 70% yang berarti bahwa jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp.1.148.615.193,-. Dan untuk tahun 2016 *margin of safety* hotel fajar roon sebesar 73% yang berarti bahwa jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp.1.516.155.095.

5.2. Saran

Adapun beberapa saran dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Hotel Fajar Roon Manokwari sebaiknya dapat menerapkan analisis *cost-volume-profit* sebagai alat bantu dalam perencanaan laba agar perusahaan dapat mengetahui seberapa besar target penjualan minimum yang seharusnya dicapai oleh perusahaan agar dapat memperoleh laba yang diinginkan.
- b. Melihat keuntungan yang diperoleh oleh Hotel Fajar Roon Manokwari berdasarkan *margin of safety* yang begitu besar, penulis menyarankan agar harga perkamar dan fasilitas yang ada bisa diturunkan sedikit tapi dengan tingkat kenyamanan yang tetap guna sebagai pertimbangan pelanggan dari setiap pesaing-pesaing yang ada dan Hotel Fajar Roon Manokwari juga dapat memaksimalkan pendapatan penjualan dengan memberlakukan tarif khusus misalnya dapat memberikan paket-paket diskon yang menarik saat liburan dan hari raya.

DAFTAR PUSTAKA

- Assa, Rini Lidia. 2013. *Analisis cost volume profit (CVP) dalam pengambilan keputusan perencanaan laba Pada PT. Tropica Cocoprime*. Jurna EMBA. Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Dirhotsaha, Radhika Widya. 2012. *Penerapan Cost,Volume,Profit sebagai Alat Bantu Laba (Studi kasus pada PT.Industri Kemasan Semen Gresik)*. Jurnal Administrasi Bisnis. Vol.6. No.2. Hal 1-11.Universitas Surabaya.
- Ishak & Arief Sugiono 2015. *Akuntansi,Informasi dalam pengambilan keputusan*.Jakarta: PT.Grasindo.
- Kim, Seung Hwan. 2014. *Cost-Volume-Profit Analysis for a Multi-Product Company: Micro Approach..* International Journal of Accounting and Financial Reporting ISSN 2162-3082. Vol. 5. No.1. Hal 23-35.
- Kirlioglu, Hilmi. dan Baral, Gokhan. 2012. *In The Uncertainty Conditions Cost- Volume-Profit Anlysis Which is Used Fuzzy Logic*. 3 rd International Symposium on Sustainable Development Sarajevo. Hal 156-166.
- Koraag, Jeriko F. 2016. *Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu "Ibu Siti"*. Jurnal. Universitas Sam Ratulangi. Manado.
- Salman, Kautsar& Farid, Mochammad. 2016. *Akuntansi Manajemen Alat Pengukuran dan Pengambilan Keputusan Manajerial*. Jakarta: PT. Indeks.
- Samryn, L.M. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Kencana, Jakarta.
- Simamora, Henry. 2012, *Akuntansi Manajemen*. Edisi ketiga. Star Gate Publisher. Riau.
- Wiyasha. 2014. *Akuntansi Manajemen Untuk Hotel dan Restoran*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET . Edisi 2.
- Worotitjan, Elizabeth Esternorlita. 2016. *Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Gunung Emas Manado*. Skripsi. Universitas Sam Ratulangi Manado.