



Shopa Napisah
Destia Restiawati
Silvanica Intan Nugraha
Gustian Djuanda



ANALISIS COST VOLUME PROFIT PEDAGANG PULSA DAN PAKET DATA DI KABUPATEN SUKABUMI

ANALISIS MODAL DAN PENDAPATAN

EDITOR :
ASSOC Prof Dr. Gustian Djuanda, S.E., MM

ANALISIS COST VOLUME PROFIT PEDAGANG PULSA DAN
PAKET DATA DI KABUPATEN SUKABUMI
Analisis Modal Dan Pendapatan

Shopa Napisah
Destia Restiawati
Silvanica Intan Nugraha
Gustian Djuanda



Tahta Media Group

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

**ANALISIS COST VOLUME PROFIT PEDAGANG PULSA DAN
PAKET DATA DI KABUPATEN SUKABUMI**
Analisis Modal Dan Pendapatan

Penulis:
Shopa Napisah
Destia Restiawati
Silvanica Intan Nugraha
Gustian Djuanda

Desain Cover:
Tahta Media

Editor:
Assoc Prof Dr. Gustian Djuanda, S.E., MM

Proofreader:
Tahta Media

Ukuran:
v,84 , Uk: 15,5 x 23 cm

QRBN: 62-415-3312-254

Cetakan Pertama:
September 2023

Hak Cipta 2023, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2023 by Tahta Media Group
All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT TAHTA MEDIA GROUP
(Grup Penerbitan CV TAHTA MEDIA GROUP)
Anggota IKAPI (216/JTE/2021)

KATA PENGANTAR

Dalam konteks bisnis pulsa dan paket data, analisis CVP dapat membantu pedagang dalam menentukan harga jual yang paling efektif dan memahami volume penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai tingkat keuntungan yang diinginkan.

Buku ini melampaui penjelasan teoretis analisis CVP dengan menawarkan contoh praktis penerapannya dalam konteks pedagang pulsa dan paket data. Pembaca akan menemukan nilai dalam mendapatkan pemahaman yang komprehensif tentang konsep CVP dan aplikasi spesifiknya untuk bisnis pulsa dan paket data. Selain itu, buku ini juga memberikan tips dan strategi yang berharga untuk meningkatkan keuntungan dalam laba bisnis pulsa dan paket data.

Tujuan utama dari buku ini adalah untuk memberikan wawasan dan manfaat yang berharga kepada pembaca, memungkinkan mereka untuk membangun atau meningkatkan bisnis pulsa dan paket data. Ini berfungsi sebagai referensi komprehensif untuk mahasiswa, akademisi, dan profesional bisnis yang tertarik dengan analisis keuangan dan manajemen bisnis.

Sebagai penutup, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penyusunan buku ini dan semoga dapat bermanfaat dan menginspirasi para pembacanya.

Sukabumi, Juni 2023

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	v
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
BAB 2 AKUNTANSI MANAJEMEN.....	8
2.1. Akuntansi Manajemen	8
2.2. Konsep Biaya.....	15
2.4. Analisis Cost Volume Profit.....	24
BAB III ANALISIS COST VOLUME PROFIT.....	30
3.1. Analisis Cost Volume Profit	30
3.2. Pendekatan Analisis Cost Volume Profit	33
BAB IV PROFIL SEKTOR USAHA	40
4.1. Thpiez Cell	40
4.2. Cido Cell.....	40
4.3. Barter Cell	42
BAB 5 ANALISIS COST VOLUME PROFIT PEDAGANG PULSA DAN PAKET DATA	44
5.1. Thipez Cell	44
5.2. Cido Cell.....	52
5.3. Barter Cell	61
BAB 6 PENUTUP.....	71
DAFTAR PUSTAKA.....	79
PROFIL PENULIS	81

BAB 1 PENDAHULUAN

Setiap perusahaan memainkan peran penting dalam perekonomian. Keberhasilan atau kegagalan suatu bisnis dapat dikaitkan dengan kemampuan manajemen untuk mengantisipasi kemungkinan dan peluang di masa depan. Jelaslah bahwa tujuan utama sebuah perusahaan adalah untuk mencapai profitabilitas dan memastikan pertumbuhannya. Oleh karena itu, perencanaan yang efektif dan pemanfaatan sumber daya yang optimal sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan. Perencanaan merupakan faktor yang sangat penting dalam mencapai keberhasilan dan tujuan dalam suatu perusahaan. Oleh karena itu, penting untuk mengembangkan perencanaan laba untuk mengoordinasikan dan menggunakan kemampuan perusahaan secara efisien. Dalam proses perencanaan, pengusaha mengakui adanya risiko yang tidak terduga. Untuk mengatasi tantangan tersebut, manajemen perlu memiliki keterampilan analitis yang kuat untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan berbagai kemungkinan dan peluang dalam jangka pendek dan panjang. Kebanyakan dari industri UKM adalah yang berhubungan dengan keadaan masyarakat sehari-hari. Produk telekomunikasi menjadi sasaran bagi wirausahawan. Penggunaan telepon genggam atau handphone mengalami perkembangan yang pesat belakangan ini. Ponsel tidak lagi dianggap sebagai barang mewah yang eksklusif bagi orang kaya; mereka menjadi semakin terjangkau dan dapat diakses oleh masyarakat umum. Keterjangkauan tersebut, ditambah dengan tersedianya paket perdana yang murah dan pulsa isi ulang, mengakibatkan lonjakan jumlah pengguna ponsel. Salah satu industri yang menghadapi persaingan ketat adalah bisnis ritel ponsel. Peluang inilah yang dilihat oleh pelaku bisnis. Beberapa hal yang menjadi alasan utama mengenai bisnis pulsa menjadi bisnis yang diminati adalah karena atas dasar kebutuhan penggunaan ponsel itu sendiri yang mengakibatkan adanya kebutuhan serta kemudahan dalam mendapatkan pulsa. Selain itu, adanya kecenderungan untuk berkomunikasi dalam rangka menjalin relasi, yang bertitik pada sifat dasar manusia dalam prinsip kehidupannya, yaitu bahwa manusia merupakan makhluk sosial yang selalu membutuhkan antara satu

dengan yang lainnya. Hubungan yang terikat antar sosial yang satu dengan sosial yang lainnya, bangsa yang satu dengan bangsa yang lainnya dengan berbagai tujuan. Maka di sinilah alasan diciptakannya alat komunikasi tersebut dan telah mengalami banyak perkembangan sampai saat ini. Berdirinya sebuah usaha memiliki tujuan yang jelas, tujuan utamanya adalah untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Namun, keuntungan khusus atas bisnis pulsa ini merujuk pada prinsip perhitungan keuntungan yang berjangka panjang. Artinya, keuntungan yang relatif tidak banyak namun berjalan berdasarkan kebutuhan dan waktu yang relatif tidak terbatas. Berjalan mengandung makna bahwa bisnis pulsa merupakan suatu bisnis yang mengikuti perkembangan teknologi di atas waktu dan zamannya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa, bisnis penjualan pulsa akan selalu dibutuhkan dan menarik konsumen (pengguna pulsa) selama kebutuhan akan pulsa itu sendiri tetap ada.

Banyak counter ponsel menawarkan berbagai produk dan layanan terkait ponsel dengan harga bersaing. Diantaranya adalah isi ulang pulsa elektrik, layanan agen pulsa, paket perdana berbagai operator seluler, serta aksesoris ponsel lainnya, layanan perbaikan, aplikasi ponsel, dan penjualan ponsel baik baru maupun bekas. Kehadiran banyak penjual yang menawarkan beragam produk ponsel membuat persaingan di sektor jual beli industri ponsel semakin ketat.

Counter pulsa adalah salah satu jenis industri rumah tangga kecil yang menyediakan layanan pengiriman pulsa untuk keperluan komunikasi, memanfaatkan pesatnya perkembangan telekomunikasi (Kasus et al., 2010). Pulsa adalah alat satuan perhitungan biaya telepon, sebelum masuknya kita ke era telepon genggam. Bisnis ini mengandalkan lokasi strategis untuk menghasilkan keuntungan yang sejalan dengan modal yang diinvestasikan. Dengan bertambahnya jumlah bisnis ini, persaingan semakin ketat. Penghitung pulsa membedakan dirinya dengan menawarkan berbagai layanan, seperti pengisian pulsa elektrik, penjualan pulsa fisik, penjualan kartu perdana, dan layanan agen pulsa. Pada dasarnya, penghitung pulsa dapat dianggap sebagai organisasi yang memproses sumber daya input seperti bahan mentah dan tenaga kerja untuk menghasilkan barang atau jasa bagi pelanggannya (Kasus et al., 2010). Pulsa adalah sejumlah nilai uang yang dapat digunakan sebagai kredit untuk melakukan panggilan suara, mengirim

pesan teks (SMS), dan menggunakan layanan telekomunikasi seluler lainnya. Ketika Anda melakukan panggilan telepon, mengirim SMS, atau menggunakan data seluler (di luar paket data), nilai pulsa Anda akan berkurang sesuai dengan tarif yang berlaku. Pulsa ini dapat diisi ulang atau di-top up melalui berbagai metode, seperti membeli kartu pulsa fisik, melakukan transfer pulsa dari nomor lain, atau menggunakan aplikasi pembayaran elektronik. Paket data adalah layanan yang menyediakan akses internet melalui jaringan seluler. Ketika Anda menggunakan internet di ponsel pintar atau perangkat seluler lainnya, data akan digunakan dari kuota yang tersedia dalam paket data Anda. Paket data umumnya disediakan dalam ukuran tertentu (misalnya, 1GB, 3GB, 5GB, dll.) dengan batas waktu tertentu (misalnya, satu bulan). Dalam paket data, Anda biasanya memiliki kuota untuk kecepatan tinggi (misalnya, 4G) hingga mencapai batas tertentu, setelahnya kecepatan dapat berkurang (dikenal sebagai FUP atau Fair Usage Policy) atau Anda dapat dikenakan biaya tambahan jika melebihi kuota. Paket data memungkinkan Anda untuk menjelajahi internet, menggunakan aplikasi online, mengirim pesan instan, melakukan panggilan suara melalui VoIP (Voice over Internet Protocol), dan melakukan berbagai aktivitas online lainnya. Penggunaan paket data lebih menguntungkan daripada menggunakan data seluler tanpa paket karena biayanya lebih terkontrol, dan Anda dapat mendapatkan lebih banyak kuota dengan harga yang lebih ekonomis.

Bertambahnya jumlah counter menjadi tantangan tersendiri bagi konsumen yang dihadapkan pada dilema dalam memilih counter yang menawarkan harga termurah dengan kualitas pelayanan terbaik. Untuk berkembang dalam lingkungan yang kompetitif ini, pemilik bisnis counter harus memprioritaskan memberikan harga terendah sambil memastikan kualitas layanan untuk mempertahankan bisnis mereka. Hal ini memerlukan fokus pada kepuasan pelanggan, yang diukur dengan sejauh mana produk memenuhi harapan pembeli. Demi terciptanya kepuasan pelanggan, counter harus mengetahui dan mempertimbangkan berbagai faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor tersebut meliputi kualitas produk, kualitas layanan, harga, biaya keseluruhan untuk memperoleh produk, dan aspek emosional. Dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut, counter dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan membedakan dirinya di pasar.

Kebutuhan akan pulsa dan paket data oleh konsumen tersebut dapat

dipenuhi dengan pembelian baik secara langsung (*on the spot*) di counter pulsa atau pun pembelian online. Sejauhini pembelian pulsa dan paket data secara langsung di counter pulsa menjadi salah satu pilihan termudah oleh para konsumen. Berbagai counter pulsa berusaha menawarkan pengalaman berbelanja yang menyenangkan, aman dan nyaman. Hal ini terlihat dari kemunculan mesin pembelian pulsa mandiri (*self-service*) di beberapa toko atau counter penjual pulsa. Tidak semua toko atau counter penjual pulsa menggunakan alat penjualan pulsa mandiri tersebut, selain harganya begitu mahal juga membutuhkan modal yang besar untuk pengoperasiannya. Akibatnya banyak toko atau counter pulsa masih menggunakan layanan penjualan pulsa menggunakan pencatatan secara manual. Hal ini sangat rawan terjadi kesalahan oleh manusia (*human error*), mulai dari salah catat hingga salah kirim pulsa. Selain itu pencatatan mulai dari omset hingga profit juga tidak bisa terpantau secara langsung. Ada juga stok pulsa yang tidak bisa terpantau seketika, pengelola harus mengecek satu persatu stok pulsa terlebih dahulu. Beberapa informasi ketika melakukan penjualan pulsa menggunakan layanan pencatatan juga tidak optimal. Pengusaha sulit untuk memprediksi penjualan pulsa mana yang paling laku di setiap harinya, hal ini seharusnya dapat menjadi informasi penting kapan saatnya deposit pulsa mendapatkan laba yang banyak atau sedikit. Dalam penaksiran tingkat laba yang ingin diperoleh counter, dibutuhkan sebuah perencanaan laba yang baik.

Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat berperan penting dalam suatu perusahaan karena akan memengaruhi secara langsung kelancaran maupun keberhasilan manajemen dalam mencapai suatu tujuan perusahaan sesuai dengan target yang diharapkan. Suatu perencanaan yang baik akan membuat pihak manajemen bekerja lebih efektif dan efisien sehingga menghasilkan laba yang optimal. Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan suatu operasi untuk mencapai cita-cita dan tujuan suatu perusahaan (Carter, 2009). Oleh karena itu, perlu dilakukan suatu analisis terhadap volume penjualan, harga jual, dan biaya produksi. Perencanaan laba perusahaan berhubungan erat dengan biaya, volume penjualan, dan harga jual. Salah satu alat analisis yang dapat digunakan untuk menghubungkan perubahan tiga variabel tersebut yaitu menggunakan analisis Cost Volume Profit (CVP). Menurut (Carter dan Usry, 2005) analisis Cost Volume Profit (CVP) berkaitan erat dengan penentuan volume penjualan dan bauran produk

yang digunakan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan perusahaan. Analisis ini merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan. Analisis Cost Volume Profit (CVP) diperlukan untuk membantu manajer dalam merencanakan laba dan membuat anggaran penjualan perusahaan menjadi lebih akurat sehingga perencanaan dan pengambilan keputusan dalam merencanakan laba dapat seoptimal mungkin. Menurut Garrison et al. (2008), definisi analisis cost-volume-profit adalah “analisis biaya-volume-laba (cost-volume-profit/CVP) adalah salah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini membantu mereka memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antar lima elemen: harga produk, volume atau tingkat aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, dan bauran produk yang dijual.” Menurut Mulyadi (2001), analisis cost-volume-profit merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek. Analisis Cost Volume Profit (CVP) adalah alat berharga yang digunakan oleh perusahaan untuk perencanaan laba. Ini memainkan peran penting dalam penyusunan laporan laba rugi perusahaan (Fryda Lucyani, 2009). Pemahaman tentang konsep biaya, volume, dan laba memungkinkan manajemen merencanakan secara strategis struktur biaya dan volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai hasil yang menguntungkan. Analisis ini memberikan data dan informasi penting yang mendukung pengusaha dalam perumusan kebijakan, proses pengambilan keputusan, dan perencanaan secara keseluruhan. Ini secara efektif menggabungkan faktor-faktor yang mempengaruhi yang terlibat dalam perencanaan laba. Faktor-faktor tersebut meliputi biaya produksi, harga jual produk, dan volume penjualan. Memiliki pemahaman yang komprehensif tentang faktor-faktor ini memberdayakan perusahaan untuk menilai dampak perubahan biaya, volume penjualan, dan harga jual terhadap profitabilitas mereka. Dengan memahami keterkaitan antar variabel tersebut, perusahaan dapat dengan mudah mengevaluasi potensi perubahan laba yang mungkin terjadi.

Untuk memfasilitasi perencanaan laba, alat penting yang disebut Analisis Volume Biaya Laba (Budiwibowo 2012) digunakan, dengan fokus pada

berbagai faktor yang memengaruhi komponen laba counter. Keuntungan counter ditentukan dengan mengurangi total biaya dari total penjualan. Analisis Biaya Volume Laba membantu memprediksi volume penjualan, yang secara langsung memengaruhi laba operasional counter. Analisis ini membantu bisnis dalam mengevaluasi potensi perubahan volume penjualan akibat fluktuasi harga, biaya tetap, dan biaya langsung.

Pengusaha harus mempertimbangkan lima elemen penting saat melakukan analisis biaya volume keuntungan untuk membuat keputusan bisnis yang terinformasi dengan baik. Pertama, mereka perlu menetapkan harga yang telah ditentukan sebelumnya untuk periode tertentu. Kedua, sangat penting untuk menentukan biaya variabel per unit, yang mewakili biaya langsung yang dibebankan ke setiap unit barang yang diproduksi. Elemen ketiga melibatkan penghitungan total biaya tetap, yang mencakup semua biaya periodik dalam periode tertentu. Selain itu, pengusaha harus memperhatikan bauran volume produk yang dijual, yang mengacu pada proporsi relatif dari berbagai jenis produk yang akan dijual. Dengan menganalisis unsur-unsur ini secara hati-hati, bisnis dapat secara efektif memanfaatkan analisis biaya volume laba untuk meningkatkan perencanaan laba dan membuat keputusan yang bertujuan untuk memaksimalkan profitabilitas.

Analisis Cost Volume Profit (CVP) berfungsi sebagai alat yang berharga untuk menilai tingkat dan dampak dari tantangan ekonomi yang dihadapi oleh perusahaan, seperti dicatat oleh Hansen dan Mowen (2011). Perencanaan penjualan, di sisi lain, melibatkan antisipasi dan prediksi laba yang diharapkan entitas bisnis dengan menetapkan sasaran laba yang telah ditentukan sebelumnya. Perencanaan laba mencakup serangkaian langkah yang dirancang untuk mencapai tingkat profitabilitas yang diinginkan.¹ Proses ini melibatkan interaksi antara biaya, volume, dan harga jual. Biaya memainkan peran penting dalam menentukan harga jual yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat keuntungan yang ditargetkan, sedangkan harga jual, pada gilirannya, mempengaruhi volume penjualan. Dengan memahami dan menganalisis faktor-faktor ini dalam kerangka analisis CVP, perusahaan dapat secara efektif menavigasi tantangan ekonomi, menetapkan sasaran laba, dan membuat keputusan yang matang terkait strategi penetapan harga dan volume penjualan

untuk mengoptimalkan profitabilitas. dengan adanya perhitungan analisis Cost Volume Profit (CVP) ini diharapkan dapat membantu manajer dalam perencanaan laba dan membuat anggaran penjualan pada perusahaan menjadi lebih baik dan sistematis sehingga dapat menghasilkan laba yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Arizal, M. (2014). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penetapan Harga Jual Dan Perencanaan Laba Yang Diharapkan. (Study Pada Perusahaan Sumber Agung Kec. Sukun Kota Malang Periode 2013). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 13(2), 84075.
- Budiwibowo, A. 2012. *Analisis Volume Biaya Laba: Konsep, Metode, Dan Implementasi Dalam Pengambilan Keputusan Manajemen*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Devi, Sihabudin, & Fauji, R. (2023). Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada B.O Coffee Shop Periode 2019-2021 Di Kab. Karawang). *Ilmu Sosial Dan Pendidikan (JISIP)*, 7(1), 817–830. <https://doi.org/10.58258/jisip.v7i1.4853/http>
- Deviarti, Holly, and Melati Ayu. 2011. “Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Rangka Perencanaan Laba Dengan Penerapan Teori Kendala Pada PT Skylite Surya Internusa.” *Binus Business Review* 2(1): 527.
- Kasus, S., Pengusaha, P., Pulsa, C., Cell, B., Tuban, D., & Diajukan, S. (2010). *RENI RISTIANA CHOIRIAH 0613010167 / FE / EA Kepada FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “ VETERAN ” JAWA TIMUR RENI RISTIANA CHOIRIAH 0613010167 / FE / EA*.
- Duyo Fakultas Ekonomi dan Bisnis, S. F., & Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado, J. (2013). Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. ... *Jurnal EMBA*, 6031(3), 603–610.
- Ekonomi, Fakultas et al. 2017. “ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN TOTAL PENJUALAN DAN LABA (STUDI PADA UMKM RIZKY BAROKAH MALANG) Ikhsan Aprilian Naro Barokah.”
- Lucyani Frida. (2009). Analisis Cost Volume Profit (CVP) sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Akuntansi Dan Investasi*, vol 1(1).
- GUNTUR, S M, and Ahmad Resky Rahmady. 2021. “Analisis Titik Impas

- (Break Even Point) Pada Ukm Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu.” *Jurnal Analisis Manajemen* 7(2): 179–201. Hansen, D. R. dan M. M. Mowen. (2011). *Accounting Managerial*. 8th Edition. Cengage Learning Asia. Singapore. Terjemahan D. A. Kwary. 2011. *Akuntansi Managerial*. Edisi 8. Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2014). *Managerial Accounting*. In USA: Cengage Learning.
- Hikmatullah, I., Harianto, F. D., & Gufron, M. R. (2023). *Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah*. 2(2), 241–249. <https://doi.org/10.55123/mamen.v2i2.1613>.
- Kusumawardani, Astrin, and Muhammad Iqbal Alamsyah. 2020. “Analisis Perhitungan Bep (Break Even Point) Dan Margin of Safety Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah.” *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)* 9(2): 117–30.
- Luntungan, N N, and J J Tinangon. 2021. “Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Dan Pengambilan Keputusan Laba Optimal Pada PT. Artha Mas Minahasa Application Of Cost Volume Profit Analysis In Optimal Profit Planning and Decision Making In PT. Artha Mas Minahasa.” *1350 Jurnal EMBA* 9(2): 1350–57.
- Manurung, Sepbeariska, et al. *AKUNTANSI MANAJEMEN*. Edited by Djuanda, Gustian, CV WIDINA MEDIA UTAMA, 2022.
- Moleong, Lexy J. 2017. *Metodologi penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya

PROFIL PENULIS

Destia Restiawati



Seorang perempuan yang lahir pada tanggal 28 Desember 2002 di Bogor, memiliki semangat dan dedikasi yang kuat dalam mengejar impian sebagai penulis. Dia tinggal di Jl. Primer No. 33b, Kp. Cipanas RT/RW.004/023, Kel/Desa. Cibadak, Kec. Cibadak, Kab. Sukabumi, Jawa Barat. Destia telah menyelesaikan pendidikan menengahnya di MAN 1 Sukabumi pada tahun 2021 dan berhasil mendapatkan gelar SMA

sebagai prestasi pendidikan tertingginya. Namun, semangatnya dalam menulis dan membagikan cerita kepada pembaca membuatnya ingin terus mengembangkan keterampilan menulisnya. Saat ini, Destia adalah mahasiswa semester 4 di Universitas Nusa Putra Sukabumi, jurusan Manajemen di Fakultas Bisnis dan Humaniora.

Sebagai penulis pemula, Destia memiliki motivasi tinggi untuk terus belajar dan berkembang. Tertarik bukan hanya karena kegiatan yang diberikan oleh dosen, tetapi juga karena rasa ingin tahu yang besar terhadap dunia tulisan dan keinginannya untuk berbagi cerita dengan pembaca. Dia percaya bahwa setiap perjalanan dimulai dari langkah pertama, dan eksplorasi potensi sebagai penulis buku adalah sesuatu yang menggairahkan baginya. Destia menjadikan membaca buku sebagai sumber inspirasi. Dia mencari peluang untuk meningkatkan keterampilan menulisnya dan memperluas pengetahuannya tentang industri penerbitan. Dengan kerja keras, ketekunan, dan dedikasi yang ia tanamkan, Destia yakin bahwa dia dapat mencapai kesuksesan dalam dunia penulisan. Dia bersemangat untuk mengembangkan bakatnya dan mengeksplorasi potensi dirinya sebagai penulis buku yang sukses.

Email Penulis : dedesrestiaputri@gmail.com

Shopa Napisah



Seorang wanita berusia 20 tahun, tumbuh besar di kota Cianjur. Ia dilahirkan pada tanggal 9 April 2003 dan dibesarkan di lingkungan yang penuh dengan keindahan alam. Alamat tempat tinggalnya terletak di Jalan Dr. Muwardi (bypass), Kampung Tanjakanpala, RT.02/04, Kelurahan Bojongherang, Kecamatan Cianjur, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. Shopa telah menyelesaikan pendidikannya di MAN 1 Cianjur dan lulus pada tahun 2021. Ia berhasil meraih gelar pendidikan tertinggi SMA dan ini menjadi suatu pencapaian yang membanggakan baginya. Selama bersekolah, Shopa juga pernah menerima penghargaan sebagai kontributor dalam lomba cipta puisi, menunjukkan bakatnya dalam menulis dan kreativitasnya dalam mengungkapkan perasaan melalui kata-kata. Sebagai mahasiswa, Shopa memiliki minat yang kuat dalam dunia teknologi dan Bahasa. Meskipun saat ini ia sedang kuliah di sebuah universitas di Sukabumi dan berada di semester 4, Shopa tetap menganggap menulis sebagai salah satu kegiatan yang sangat penting baginya. Motivasinya dalam menulis berasal dari tanggung jawabnya sebagai mahasiswa untuk berbagi pengetahuan, menginspirasi, dan memberikan manfaat kepada orang lain. Ia yakin bahwa tulisan memiliki kekuatan yang luar biasa untuk menyampaikan pesan yang kuat dan mempengaruhi pemikiran serta tindakan orang lain. Shopa ingin menggunakan kemampuan menulisnya untuk menghadirkan informasi yang bermanfaat, memberikan sudut pandang baru, dan merangsang pemikiran kritis. Ia bercita-cita menjadi suara yang mampu menginspirasi orang lain, membantu mereka memahami dunia dengan lebih baik, dan mendorong perubahan positif. Baginya, menulis juga merupakan media ekspresi diri yang memungkinkannya untuk menyalurkan imajinasi, ide-ide, dan pandangan pribadinya.

Motivasi Shopa mendorongnya untuk terus belajar, berlatih, dan meningkatkan keterampilan menulisnya. Ia ingin dapat memberikan dampak positif melalui kata-kata yang tertulis dan berkontribusi dalam dunia tulis-menulis. Dengan semangat dan dedikasi yang tinggi, Shopa berharap dapat mencapai impian dan tujuannya sebagai seorang penulis yang berpengaruh dan inspiratif.

Email Penulis: shopanapisah06@gmail.com

Silvanica Intan Nugraha



Biasa dipanggil Silva atau Intan, adalah seorang wanita berusia 20 tahun yang lahir pada tanggal 31 Juli 2002 di Sukabumi. Alamat tempat tinggalnya terletak di Jalan Akik V No. 69, Perum Baros Kencana Blok 6, Kota Sukabumi, Jawa Barat. Silva telah menyelesaikan pendidikan SMA-nya di SMA Negeri 1 Sukabumi pada tahun 2020. Ia meraih gelar pendidikan tertinggi SMA dan ini merupakan pencapaian yang membanggakan baginya. Selama di sekolah, Silva juga pernah menerima penghargaan sebagai juara 3 dalam Lomba Festival Seni Siswa bidang kriya. Hal ini menunjukkan minat dan bakatnya dalam bidang seni yang tidak hanya terbatas pada penulisan. Saat ini, Silva sedang menempuh pendidikan di Universitas Nusa Putra, mengambil program studi manajemen di semester 4.

Selain itu, Silva juga memiliki prestasi dalam bidang penulisan sebagai finalis dalam Lomba Karya Ilmiah tentang Pariwisata. Ini menunjukkan minatnya yang kuat dalam menulis dan kemampuannya untuk menghasilkan karya ilmiah yang berkualitas. Selain fokus pada penulisan, Silva juga aktif dalam organisasi masyarakat di kelurahan Baros. Ia merupakan anggota Kelompok Informasi Masyarakat Kelurahan Baros dan memegang peran sebagai Kepala Bidang Audio Visual. Keikutsertaannya dalam organisasi ini menunjukkan dedikasinya dalam berkontribusi pada masyarakat dan memanfaatkan keahliannya dalam bidang audio visual.

Sebagai seorang penulis, Silva merasa bangga dapat menyelesaikan tulisan-tulisan yang ia hasilkan. Meskipun memiliki ketertarikan lebih pada bidang seni kriya, ia tetap memiliki minat dalam menulis. Meskipun ini bukan karya tulis pertamanya, ia merasa bersyukur dapat menyelesaikan tulisan ini bersama dengan teman-temannya. Ia juga mengungkapkan rasa terima kasihnya kepada teman-temannya yang telah sabar dalam menyelesaikan buku ini. Silva berharap bahwa buku yang telah selesai tersebut dapat memberikan manfaat bagi dirinya sendiri, teman-temannya, dan akademisi yang akan menggunakan buku tersebut sebagai sumber pengetahuan.

Email Penulis : silvanugraha31@gmail.com

Gustian Djuanda



Setelah lulus dari SMA 5 Surabaya Penulis melanjutkan Pendidikan di FE UNSOED dan selesai pada Tahun 1986. Penulis mengikuti Pendidikan Lanjutan Kader Perbankan Insitut Bankir Indonesia (PLKP-IBI) pada tahun 1991-1992. Ilmu yang diperoleh bermanfaat untuk mengajar Mata Kuliah Perbankan bahkan sukses bersama Ibu Liliek Gajatri menjadi Finalis Peneliti Muda LIPI-TVRI Tahun 1996. Pada Tahun 1988 dunia perbankan mengalami gejolak moneter, sehingga banyak yang kolaps dan atas saran teman yaitu Bapak Irwansyah Lubis yang menyatakan Mata Kuliah Pajak tidak akan mati selama dunia masih ada, maka Penulis mengambil Kursus Brevet AB di Yayasan Artha Bakti Tahun 1999 dan diberi kesempatan mengajar Mata Kuliah Perpajakan oleh Pimpinan STEKPI . Dua tahun setelah mengajar Mata kuliah Perpajakan dan dengan bekal modul yang dibuat bersama Bapak Irwansyah Lubis yang kebetulan sebagai Penyuluh Dirjen Pajak, maka Penulis mencoba menawarkan Modul Perpajakan yang telah dibuat ke Penerbit Gramedia Pustaka Utama. Buku yang saya terbitkan berbeda dengan buku Pajak yang lain karena menampilkan Pelaporan Pajak berupa SPT sehingga mempunyai Keunggulan Kompetitif pada waktu itu sehingga Buku Pertama Pelaporan Pajak Penghasilan menjadi masuk 10 Buku Terlaris Versi Kontan Tahun 2002 sampai akhirnya menghasilkan 6 Buku Pajak sampai saat ini Penulis melanjutkan Pendidikan S2 Manajemen UI Tahun 1992 dan lulus Tahun dengan kepakaran di bidang Manajemen Keuangan khususnya Investasi dan Portfolio sebagai Kajian dalam Tesisnya Akhirnya Pendidikan S3 Ekonomi Islam dilalui di UIN Jakarta 2005-2010 dengan Disertasi mengenai Penilaian Kinerja Bank Syariah dengan menggunakan Balanced Scorecard dan Berbagai Book Chapter dan Book Monograph telah dihasilkan sebagai salah satu Bahan Referensi para Mahasiswa pada Prodi Manajemen guna meningkatkan keahlian dalam Pengembangan Bisnis baik sebagai Wirausaha maupun sebagai Profesional pada Perusahaan tempat bekerja. Alhamdulillah Penulis juga sempat menjadi Visiting Lecturer di Islamic Business School College of Business Universiti Utara Malaysia pada Tahun 20010-2012
Email Penulis: gustian.djuanda@nusaputra.ac.id



CV. Tahta Media Group
 Surakarta, Jawa Tengah
 Web : www.tahtamedia.com
 Ig : tahtamedia group
 Telp/WA : +62 896-5427-3996



62-415-3312-234