Analisis Cost-Volume-Profit untuk perencanaan laba pada hotel resort berokupansi rendah: Studi kasus pada Hotel ABC

Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat

Imelda Rahel Agouw
Corresponding author: Imeldaagouw064@student.unsrat.ac.id
Sam Ratulangi University - Indonesia

Lidia M. Mawikere
Sam Ratulangi University - Indonesia

Lady Diana Latjandu
Sam Ratulangi University - Indonesia

DOI
10.58784/mbkk.522

Keywords
cost-volume-profit analysis
break-even point
weighted average contribution margin
profit planning
hotel room department

JEL Classification
M41
D24

Received 1 October 2026
Revised 27 October 2026
Accepted 30 October 2026
Published 4 November 2026

ABSTRACT

This study examines how Cost-Volume-Profit (CVP) analysis, particularly the Break-Even Point (BEP), can support profit planning in the Room Department of a resort hotel that budgets from historical trends rather than cost behavior. A descriptive-quantitative single-case design was applied to Hotel ABC (a pseudonym), a beach resort in Likupang, Indonesia, with four room types, for July 2026, a low-season month. Data came from hotel documentation and semi-structured interviews. Costs were classified as fixed or variable, and the weighted average contribution margin (WACM), BEP, margin of safety (MOS), and profit were computed using the sales mix. The hotel sold 188 room nights (3.99% occupancy) for Rp172,450,000. With fixed costs of Rp97,620,294 and a WACM of Rp591,862, BEP was 165 room nights (Rp151,295,225), giving an MOS of 12.27% and a Room Department profit of Rp13,649,706 after shared-cost allocation. A Rp15,000,000 profit target requires 191 room nights. The degree of operating leverage of 8.15 means that a 10% volume decline would remove about 82% of profit, while WACM and BEP do not depend on the variable-cost allocation base. Because the results cover one month, they should not be generalized to the full year.

©2026 Imelda Rahel Agouw, Lidia M. Mawikere, Lady Diana Latjandu

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Pendahuluan

Sektor perhotelan merupakan salah satu bagian dari industri jasa yang berperan dalam mendukung kegiatan pariwisata, penyediaan lapangan kerja, dan aktivitas ekonomi daerah. Perubahan kondisi ekonomi, daya beli masyarakat, tren wisata, serta faktor musiman dapat memengaruhi tingkat hunian kamar dan pendapatan hotel. Kondisi tersebut menyebabkan perusahaan perlu mengelola kegiatan operasional dan biaya secara efektif agar dapat mempertahankan tingkat penjualan serta mencapai laba yang direncanakan. Hotel *resort* memiliki karakteristik operasional yang berbeda dengan hotel yang berorientasi pada perjalanan bisnis. Tingkat hunian hotel *resort* relatif dipengaruhi oleh kunjungan wisatawan, musim liburan, dan akhir pekan. Kondisi tersebut dapat menyebabkan volume penjualan kamar mengalami perubahan, sementara sebagian biaya operasional tetap harus ditanggung perusahaan. Oleh karena itu, informasi mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba diperlukan sebagai dasar bagi manajemen dalam melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan.

Hotel ABC merupakan hotel *resort* yang memiliki beberapa tipe kamar dengan harga jual yang berbeda, yaitu *Deluxe Garden*, *Deluxe Ocean*, *Junior Suite*, dan *President Suite*. Perbedaan harga jual dan jumlah kamar yang terjual menyebabkan setiap tipe kamar memberikan kontribusi yang berbeda terhadap pendapatan dan laba perusahaan. Kondisi tersebut menjadikan pengelolaan biaya dan volume penjualan penting untuk diperhatikan dalam perencanaan laba. Salah satu alat yang dapat digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba adalah *Cost-Volume-Profit* (CVP). Analisis CVP membantu manajemen memahami perubahan laba berdasarkan perubahan biaya, harga jual, dan volume penjualan (Garrison et al., 2021; Drury & Tayles, 2021).

Salah satu komponen penting dalam analisis CVP adalah *Break Even Point* (BEP), yaitu tingkat penjualan ketika total pendapatan sama dengan total biaya sehingga perusahaan berada pada kondisi tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian. Pada perusahaan yang menjual lebih dari satu jenis produk atau jasa, perhitungan BEP perlu mempertimbangkan komposisi penjualan atau *sales mix*. Hal ini disebabkan setiap tipe kamar memiliki harga jual dan margin kontribusi yang berbeda. Dalam kondisi tersebut, *Weighted Average Contribution Margin* (WACM) dapat digunakan untuk memperoleh rata-rata margin kontribusi berdasarkan komposisi penjualan masing-masing tipe kamar (Weygandt et al., 2021).

Penerapan analisis CVP pada industri perhotelan telah dilakukan dalam beberapa penelitian. Anggraini et al. (2021)

menerapkan analisis *cost-volume-profit* pada Hotel Gran Puri Manado untuk mendukung perencanaan laba. Penelitian Monica et al. (2024) pada Hotel Indra Toraja Utara serta Sharasanti et al. (2024) pada Hotel XYZ Bali juga menunjukkan penggunaan analisis CVP dan BEP dalam perencanaan laba pada usaha perhotelan. Penelitian mengenai analisis CVP juga diterapkan pada berbagai jenis usaha lainnya. Luntungan dan Tinangon (2021) pada perusahaan non-hotel, Ardana et al. (2021), Rahmi et al. (2023), Sa'adah dan Azizah (2023), serta Rusadi et al. (2023) menggunakan analisis CVP untuk membantu menentukan tingkat penjualan dan laba yang direncanakan. Penelitian yang lebih baru juga menunjukkan penerapan analisis tersebut pada berbagai objek usaha, antara lain Fauzi *et al.* (2024), Nurkhasanah dan Ardika (2024), Ramdani dan Animah (2024), Agista et al. (2025), serta Waradi dan Soemaryono (2025).

Studi CVP pada hotel di Indonesia umumnya melaporkan BEP, MOS, dan rencana laba berdasarkan data tahunan. Sepanjang yang dilaporkan dalam sumber yang ditelaah, belum terlihat pembahasan yang menguji ketahanan hasil terhadap dasar alokasi biaya, menunjukkan sensitivitas BEP terhadap perubahan harga dan biaya, atau menganalisis hotel resort dengan okupansi sangat rendah pada periode *low season*. Padahal pada kondisi tersebut sebagian besar biaya bersifat tetap sehingga laba sangat peka terhadap perubahan volume.

Berdasarkan kondisi tersebut, analisis CVP diperlukan untuk memberikan informasi mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba pada Hotel ABC. Penelitian ini difokuskan pada kondisi operasional bulan Juli 2026 yang berdasarkan informasi pihak hotel merupakan periode *low season*. Pemilihan periode tersebut dilakukan karena tersedia data aktual mengenai penjualan kamar dan struktur biaya, sehingga analisis dapat menggambarkan kondisi operasional hotel pada periode penelitian. Hasil perhitungan tidak dimaksudkan untuk secara langsung mewakili kondisi operasional hotel sepanjang satu tahun. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan CVP, khususnya BEP, sebagai alat perencanaan laba pada Departemen Kamar Hotel ABC. Analisis dilakukan dengan mempertimbangkan biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, harga jual, *sales mix*, dan WACM. Penelitian ini memberikan tiga kontribusi. Pertama, bukti empiris penerapan CVP pada hotel yang belum pernah memakai BEP, dengan klasifikasi biaya yang dibandingkan dengan struktur USALI. Kedua, uji ketahanan yang menunjukkan bahwa WACM dan BEP tidak bergantung pada dasar alokasi biaya variabel, sedangkan penilaian profitabilitas per tipe kamar bergantung padanya. Ketiga, analisis sensitivitas dan

operating leverage yang menjadikan BEP alat perencanaan laba, bukan sekadar titik impas.

Tinjauan pustaka

Perilaku biaya dan klasifikasi biaya pada hotel

Akuntansi manajemen menyediakan informasi biaya bagi perencanaan dan pengendalian (Garrison et al., 2021; Weygandt et al., 2021; Blocher et al., 2021). Dalam CVP, biaya dikelompokkan menurut perilakunya: biaya tetap tidak berubah secara total dalam rentang aktivitas tertentu, sedangkan biaya variabel berubah searah dengan volume (Drury & Tayles, 2021; Garrison et al., 2021). Praktiknya jauh lebih kabur dari definisi itu. Banyak pos bersifat semivariabel atau berundak, dan biaya tidak turun secepat naiknya ketika volume berkurang, yang dikenal sebagai perilaku biaya lengket (*sticky cost*) (Anderson et al., 2003; Banker & Byzalov, 2014). Akibatnya, klasifikasi biaya dari data satu periode merupakan asumsi yang perlu diuji, bukan fakta.

Pada hotel, struktur pelaporan mengikuti *Uniform System of Accounts for the Lodging Industry* (USALI). Laba departemen (*departmental profit*) dalam USALI umumnya hanya memuat pendapatan dan beban langsung departemen, sedangkan beban administrasi dan umum, penjualan dan pemasaran, serta operasi dan pemeliharaan properti dikelompokkan sebagai beban tidak terdistribusi (Hospitality Financial and Technology Professionals [HFTP], 2024). Hotel dalam penelitian ini membebankan komponen tersebut ke Departemen Kamar, sehingga angka laba yang dihasilkan lebih tepat disebut laba Departemen Kamar setelah alokasi beban bersama.

Dasar alokasi biaya juga menentukan informasi per produk. Alokasi yang berbasis volume atau nilai tidak selalu mencerminkan pemicu biaya sesungguhnya, dan alokasi yang tidak sesuai pemicu dapat menyesatkan keputusan harga dan bauran (Cooper & Kaplan, 1988). Gagasan ini relevan bagi alokasi biaya variabel hotel ke tipe kamar, yang pemicunya terutama jumlah malam dan tamu, bukan tarif kamar.

Analisis *Cost-Volume-Profit* dan *Break Even Point*

Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) merupakan alat analisis yang digunakan untuk memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, harga jual, dan laba. Analisis ini dapat membantu manajemen dalam menilai dampak perubahan volume penjualan dan biaya terhadap laba yang diperoleh perusahaan (Garrison et al., 2021; Drury & Tayles, 2021). Dalam perencanaan laba, analisis CVP dapat digunakan untuk menentukan tingkat penjualan yang diperlukan untuk mencapai kondisi tertentu. Salah satu komponen dalam analisis CVP adalah margin kontribusi. Margin kontribusi

merupakan selisih antara pendapatan penjualan dan biaya variabel. Nilai tersebut menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan selanjutnya menghasilkan laba (Garrison *et al.*, 2021). Dalam penelitian ini, margin kontribusi dihitung untuk masing-masing tipe kamar karena Hotel ABC memiliki beberapa tipe kamar dengan harga jual yang berbeda.

Break Even Point (BEP) merupakan kondisi ketika total pendapatan sama dengan total biaya. Pada kondisi tersebut, perusahaan tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian. BEP dapat dinyatakan dalam unit maupun nilai penjualan dan digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan minimum yang diperlukan agar seluruh biaya dapat ditutup (Weygandt et al., 2021; Drury & Tayles, 2021). Pada perusahaan yang memiliki beberapa jenis produk atau jasa, BEP perlu memperhatikan *sales mix*. *Sales mix* menunjukkan komposisi penjualan dari masing-masing produk atau jasa. Perbedaan harga jual dan margin kontribusi antarjenis kamar menyebabkan perhitungan BEP dengan satu margin kontribusi tidak dapat langsung menggambarkan kondisi penjualan keseluruhan. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan WACM untuk memperoleh margin kontribusi rata-rata berdasarkan komposisi penjualan kamar Hotel ABC.

Selain BEP, analisis CVP dapat digunakan untuk melihat tingkat keamanan penjualan melalui *Margin of Safety* (MOS). MOS menunjukkan selisih antara penjualan aktual dengan penjualan pada titik impas. Informasi tersebut dapat digunakan untuk melihat seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi sebelum perusahaan mencapai kondisi impas. Dengan demikian, penerapan CVP dalam penelitian ini tidak hanya digunakan untuk menentukan titik impas, tetapi juga untuk memberikan informasi mengenai hubungan antara volume penjualan, biaya, harga jual, *sales mix*, dan laba. Informasi tersebut dapat menjadi salah satu bahan pertimbangan bagi manajemen dalam melakukan perencanaan laba.

Penelitian terdahulu

Studi CVP pada hotel di Indonesia umumnya melaporkan BEP, MOS, dan perencanaan laba berbasis data laporan tahunan. Anggraini et al. (2021) pada Hotel Gran Puri Manado menyimpulkan perencanaan laba berjalan baik dengan tren laba bersih dan MOS yang meningkat. Monica et al. (2024) pada Hotel Indra Toraja Utara menemukan bahwa target kenaikan laba 10% (Rp1,2 miliar) memerlukan penjualan minimal Rp2,26 miliar dengan BEP 1.082 unit kamar. Sharasanti et al. (2024) pada Hotel XYZ Bali melaporkan BEP sekitar Rp38,0 miliar dengan tipe *Junior Suites* sebagai penyumbang BEP unit terbesar. Luntungan dan Tinangon

(2021) menggunakan CVP untuk perencanaan laba optimal pada perusahaan non-hotel di Minahasa.

Studi pada objek lain menunjukkan pola serupa. Ardana et al. (2021), Rahmi et al. (2023), Sa'adah dan Azizah (2023), Rusadi et al. (2023), Agista et al. (2025), dan Waradi dan Soemaryono (2025) memakai BEP dan margin kontribusi untuk menetapkan penjualan minimum dan target laba pada UMKM, perusahaan jasa, dan perusahaan publik. Nurkhasanah dan Ardika (2024) menemukan penjualan melampaui BEP tetapi laba belum optimal sehingga efisiensi biaya diperlukan. Fauzi et al. (2024) menunjukkan peran CVP dalam keputusan harga dan pemasaran, dan Ramdani dan Animah (2024) melaporkan pengaruh positif CVP terhadap efektivitas perencanaan laba pada sekolah swasta.

Secara ringkas, studi terdahulu menunjukkan dua pola: usaha berada di atas BEP (Nurkhasanah & Ardika, 2024) dan target laba memerlukan penjualan di atas BEP (Monica et al., 2024). Namun, ringkasan hasil studi-studi tersebut berfokus pada nilai BEP dan MOS, bukan pada ketahanan hasil terhadap dasar alokasi biaya atau sensitivitas terhadap perubahan harga dan biaya. Penelitian ini mengisi celah tersebut pada konteks hotel resort dengan okupansi rendah.

Metode riset

Penelitian ini menggunakan studi kasus tunggal dengan pendekatan deskriptif-kuantitatif (Yin, 2018). Studi kasus dipilih karena penelitian menelaah satu hotel secara mendalam dengan data biaya dan penjualan aktual yang tidak tersedia secara publik. Hotel ABC adalah nama samaran. Unit analisis adalah Departemen Kamar, dengan batas kasus pada pendapatan penjualan kamar dan biaya yang dibebankan hotel ke departemen tersebut selama Juli 2026. Wawancara dipakai untuk memperoleh input dan konfirmasi (kebijakan harga, klasifikasi biaya, praktik penganggaran), bukan dianalisis secara tematik; seluruh hasil utama bersifat perhitungan kuantitatif. Hasil karenanya digeneralisasi secara analitis ke teori CVP, bukan secara statistik ke populasi hotel.

Data kuantitatif diperoleh dari dokumentasi hotel berupa laporan operasional penjualan kamar dan rincian beban Departemen Kamar Juli 2026. Data kualitatif diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur dengan pedoman 10 pertanyaan tentang operasional kamar, penetapan harga, fluktuasi hunian, penjualan kamar per tipe, biaya tetap dan variabel, penggunaan BEP, serta penetapan target penjualan dan laba.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Wawancara dilakukan dengan pihak hotel untuk memperoleh informasi yang tidak dapat diperoleh hanya melalui dokumen, khususnya mengenai

operasional Departemen Kamar, kebijakan harga kamar, pengelompokan biaya, dan perencanaan penjualan serta laba. Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan dokumen yang berkaitan dengan jumlah kamar, ADR, volume penjualan kamar, biaya tetap, dan biaya variabel. Data dokumentasi digunakan sebagai dasar utama dalam perhitungan dan dibandingkan dengan informasi yang diperoleh melalui wawancara. Studi pustaka dilakukan dengan mempelajari buku, jurnal ilmiah, dan penelitian terdahulu yang relevan dengan akuntansi manajemen, CVP, BEP, serta perencanaan laba. Studi pustaka digunakan untuk memperkuat landasan teoritis dan mendukung interpretasi hasil penelitian.

Analisis data dilakukan melalui tahapan berikut: (1) mengidentifikasi dan mengklasifikasikan biaya operasional Departemen Kamar ke dalam biaya tetap dan biaya variabel; (2) menghitung pendapatan penjualan kamar per tipe kamar; (3) mengalokasikan biaya variabel ke masing-masing tipe kamar menggunakan Metode Nilai Jual Relatif, mengingat hotel memiliki beberapa tipe kamar dengan harga jual yang berbeda sehingga biaya variabel tidak dapat dialokasikan secara merata; (4) menghitung biaya variabel per *room night* dan margin kontribusi per tipe kamar; (5) menghitung *sales mix* dan margin kontribusi rata-rata tertimbang (WACM); (6) menghitung BEP dalam unit (*room night*) dan mendistribusikannya ke masing-masing tipe kamar berdasarkan *sales mix*; (7) menghitung *Contribution Margin* (CM) Ratio dan BEP dalam rupiah; (8) membandingkan hasil BEP dengan kondisi penjualan aktual, termasuk menghitung *Margin of Safety* (MOS) dan laba aktual; serta (9) menganalisis peran BEP sebagai alat perencanaan laba, termasuk simulasi penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba tertentu. Rumus-rumus yang digunakan dalam setiap tahap disajikan pada bagian hasil dan pembahasan.

Analisis CVP mengandalkan asumsi bahwa hubungan biaya dan volume linear dalam rentang relevan, harga jual setiap tipe kamar konstan, biaya tetap konstan, dan *sales mix* tetap. Kapasitas 4.712 *room night* per bulan menjadi batas rentang relevan, dan baik volume aktual (188 *room night*) maupun BEP (165 *room night*) berada di dalamnya. Setelah tahap (9), dilakukan (10) analisis sensitivitas satu faktor, yaitu mengubah volume, harga, biaya variabel, atau biaya tetap satu per satu dengan faktor lain tetap, dan (11) penghitungan *degree of operating leverage* (DOL) sebagai margin kontribusi dibagi laba. Karena klasifikasi biaya berasal dari satu periode dan belum diuji dengan data multi-periode, hasil dipandang sebagai estimasi bersyarat.

Hasil dan pembahasan

Gambaran umum objek penelitian

Hotel ABC adalah hotel resort berkonsep pantai di kawasan pariwisata Likupang dengan 152 kamar dalam empat tipe: 75 *Deluxe Garden*, 75 *Deluxe Ocean*, 1 *Junior Suite*, dan 1 *President Suite*. Pendapatan kamar adalah sumber pendapatan utama yang tercatat dalam laporan keuangan. Berdasarkan wawancara, harga dasar kamar ditetapkan dari perhitungan biaya kamar (langsung dan tidak langsung), lalu disesuaikan menurut jenis tamu, okupansi, musim, dan harga pesaing; tarif tamu pemerintah, korporat, dan agen perjalanan luring ditetapkan melalui kontrak, sedangkan tarif tamu FIT dan agen daring lebih fleksibel. Hotel menyatakan belum pernah memakai analisis BEP dan menyusun target melalui penganggaran berbasis tren historis dan target okupansi.

Tabel 1. Okupansi Hotel ABC

Periode	Okupansi	Catatan
2023	11,64%	Rata-rata tahunan
2024	13,20%	Rata-rata tahunan
2025	15,36%	Rata-rata tahunan
Juli 2026	3,99%	Bulan penelitian; 188 dari 4.712 *room night*

Sumber: Data Hotel ABC; wawancara; diolah (2026)

Okupansi tahunan naik tiga tahun berturut-turut, tetapi okupansi Juli 2026 hanya sekitar 26% dari rata-rata 2025. Hotel menyebut permintaan, musim, *event*, kondisi pasar, strategi penjualan dan promosi, serta pemulihan pascapandemi sebagai penentu hunian. Data hunian bulanan 12 bulan tidak tersedia pada penelitian ini sehingga status *low season* bersandar pada keterangan manajemen dan selisih terhadap rata-rata tahunan, bukan pada deret bulanan.

Data operasional dan klasifikasi biaya bulan Juli 2026

Hotel ABC memiliki 152 kamar yang terbagi ke dalam empat tipe kamar dengan *Average Daily Rate* (ADR) yang berbeda, sebagaimana disajikan pada Tabel 2. Pada bulan Juli 2026, total *room night* yang terjual adalah sebanyak 188 *room night*, didominasi oleh *Deluxe Ocean* dengan 111 *room night*, diikuti *Deluxe Garden* 73 *room night*, *Junior Suite* 3 *room night*, dan *President Suite* 1 *room night* (Tabel 2).

Tabel 2. Data operasional, volume penjualan, dan pendapatan kamar bulan Juli 2026

Tipe kamar	Kamar	RN tersedia	ADR	RN terjual	Okupansi	Pendapatan
Deluxe Garden	75	2.325	Rp850.000	73	3,14%	Rp62.050.000
Deluxe Ocean	75	2.325	Rp900.000	111	4,77%	Rp99.900.000
Junior Suite	1	31	Rp2.000.000	3	9,68%	Rp6.000.000
President Suite	1	31	Rp4.500.000	1	3,23%	Rp4.500.000
Total	**152**	**4.712**	**Rp917.287***	**188**	**3,99%**	**Rp172.450.000**

**ADR rata-rata = total pendapatan ÷ room night terjual. Sumber: Data Hotel ABC (2026).*

Pendapatan kamar Juli 2026 sebesar Rp172.450.000 dari 188 *room night*, dengan ADR rata-rata Rp917.287 dan RevPAR Rp36.598. *Deluxe Ocean* menyumbang 111 *room night* (59,04%) dan *Deluxe Garden* 73 *room night* (38,83%), sedangkan *Junior Suite* hanya terjual 3 dan *President Suite* 1 *room night*.

Biaya Departemen Kamar terdiri atas biaya tetap Rp97.620.294 (61,5%) dan biaya variabel Rp61.180.000 (38,5%); biaya tetap per kamar tersedia adalah Rp642.239 per bulan (Tabel 3). Sarapan komplimen sebesar Rp22.560.000 setara tepat Rp120.000 per *room night* (22.560.000 ÷ 188), yang menunjukkan bahwa pos ini mengikuti jumlah malam menginap. Upah pekerja harian diklasifikasikan variabel karena pada *low season* hotel mempertahankan staf inti dan menggunakan pekerja harian sesuai aktivitas layanan.

Tabel 3. Klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel departemen kamar bulan Juli 2026

Komponen biaya	Jumlah
Biaya tetap	
Depreciation Expenses	Rp35.159.901
Payroll & Related Expenses	Rp40.620.450
Engineering & Maintenance	Rp8.481.523
Administrative & General	Rp5.841.731
Building Insurance & Property Tax	Rp7.516.689
Total biaya tetap	**Rp97.620.294**
Biaya variabel	
Housekeeping & Guest Supplies	Rp5.846.091
Laundry Expenses	Rp6.783.464
Energy & Utilities	Rp9.251.370
Sales & Marketing	Rp10.722.786
Complimentary F&B (Breakfast)	Rp22.560.000
Wages (Daily Worker)	Rp6.016.289
Total biaya variabel	**Rp61.180.000**
Total biaya Departemen Kamar	**Rp158.800.294**

Sumber: Data Hotel ABC (2026).

Perhitungan pendapatan, alokasi biaya variabel, dan margin kontribusi

Tahap pertama analisis adalah menghitung pendapatan penjualan kamar per tipe kamar, yaitu jumlah *room night* terjual dikalikan ADR. Hasil perhitungan menunjukkan total pendapatan penjualan kamar bulan Juli 2026 sebesar Rp172.450.000, dengan kontribusi terbesar dari *Deluxe Ocean* (Rp99.900.000) karena memiliki volume penjualan tertinggi (Tabel 2).

Karena Hotel ABC memiliki beberapa tipe kamar dengan harga jual yang berbeda, biaya variabel tidak dialokasikan secara merata, melainkan menggunakan Metode Nilai Jual Relatif berdasarkan proporsi pendapatan masing-masing tipe kamar terhadap total pendapatan. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut.

$$Nilai\ Jual\ Relatif\ = \frac{Pendapatan\ Tipe\ Kamar}{Total\ Pendapatan} \times\ 100\%$$

$$Alokasi\ Biaya\ Variabel = Nilai\ Jual\ Relatif\ \times\ Total\ Biaya\ Variabel$$

$$Biaya\ Variabel\ per\ Room\ Night\ = \frac{Alokasi\ Biaya\ Variabel}{Jumlah\ Room\ Night\ Terjual}$$

Hasil pengalokasian biaya variabel dan perhitungan margin kontribusi (selisih ADR dengan biaya variabel per *room night*) per tipe kamar disajikan pada Tabel 4, yang memuat dua dasar alokasi: nilai jual relatif sebagai metode utama dan alokasi rata per room night sebagai uji ketahanan (dibahas setelah tabel). *Deluxe Ocean* memperoleh alokasi biaya variabel terbesar (Rp35.441.473) karena kontribusi pendapatannya yang terbesar, sedangkan *President Suite* memiliki margin kontribusi per *room night* tertinggi (Rp2.903.537) karena ADR-nya yang paling tinggi meskipun volume penjualannya paling rendah.

Tabel 4. Alokasi biaya variabel dan margin kontribusi (MK) per tipe kamar menurut dua dasar alokasi

Tipe kamar	Nilai jual relatif	Alokasi biaya variabel	Biaya variabel per room night	MK/room night (nilai jual relatif)	MK/room night (rata per room night)
Deluxe Garden	35,98%	Rp22.013.447	Rp301.554	Rp548.446	Rp524.574
Deluxe Ocean	57,93%	Rp35.441.473	Rp319.293	Rp580.707	Rp574.574
Junior Suite	3,48%	Rp2.128.617	Rp709.539	Rp1.290.461	Rp1.674.574
President Suite	2,61%	Rp1.596.463	Rp1.596.463	Rp2.903.537	Rp4.174.574
Total / WACM	**100,00%**	**Rp61.180.000**	**Rp325.426**	**Rp591.862**	**Rp591.862**

Sumber: Data Hotel ABC, diolah (2026)

Secara total, margin kontribusi Departemen Kamar bulan Juli 2026 dapat dihitung dengan mengurangkan total biaya variabel dari total pendapatan penjualan, yaitu Rp172.450.000 − Rp61.180.000 = Rp111.270.000. Dengan demikian, sebesar Rp111.270.000 dari pendapatan penjualan kamar tersedia untuk menutup biaya tetap sebesar Rp97.620.294 dan memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan.

Karena nilai jual relatif membebankan biaya variabel proporsional terhadap pendapatan, rasio margin kontribusi seluruh tipe kamar sama (64,52%) dan biaya variabel per *room night* President Suite (Rp1.596.463) jauh lebih tinggi daripada Deluxe Garden (Rp301.554). Padahal beberapa pos, seperti sarapan komplimen (Rp120.000 per *room night*) dan laundry, lebih sesuai dengan jumlah malam menginap daripada tarif kamar. Sebagai uji ketahanan, biaya variabel dialokasikan rata per *room night* sebesar Rp325.426 (kolom terakhir Tabel 4). Margin kontribusi per tipe

kamar berubah, tetapi WACM tetap Rp591.862 karena WACM sama dengan ADR rata-rata tertimbang (Rp917.287) dikurangi biaya variabel rata-rata per *room night* (Rp325.426). Dengan demikian BEP 165 *room night* tidak bergantung pada dasar alokasi selama total biaya dan *sales mix* tidak berubah; dasar alokasi hanya memengaruhi penilaian profitabilitas per tipe kamar. Untuk menilai kontribusi tipe kamar, hotel sebaiknya memakai alokasi berbasis pemicu biaya, yang memerlukan data pemicu per pos biaya.

Sales mix dan margin kontribusi rata-rata tertimbang (WACM)

Karena Hotel ABC menjual beberapa tipe kamar dengan margin kontribusi yang berbeda, perhitungan BEP menggunakan margin kontribusi rata-rata tertimbang (*Weighted Average Contribution Margin*/WACM) yang memperhitungkan *sales mix* masing-masing tipe kamar. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut.

$$Sales\ Mix\ = \frac{Jumlah\ Kamar\ Terjual\ per\ Tipe}{Total\ Kamar\ Terjual} \times 100\%$$

$$WACM\ = \Sigma\ (Sales\ Mix\ \times\ Margin\ Kontribusi\ per\ Room\ Night)$$

Berdasarkan sales mix pada Tabel 5, penjualan kamar Juli 2026 didominasi oleh *Deluxe Ocean* dengan *sales mix* 59,04%, diikuti *Deluxe Garden* 38,83%, *Junior Suite* 1,60%, dan *President Suite* 0,53%. Hasil perkalian antara margin kontribusi dan *sales mix* masing-masing tipe kamar menghasilkan WACM sebesar Rp591.862 per *room night*, yang berarti setiap tambahan satu *room night* memberikan kontribusi rata-rata sebesar Rp591.862 untuk menutup biaya tetap dan selanjutnya memberikan kontribusi terhadap laba.

Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah

BEP dalam unit dihitung dengan membagi total biaya tetap dengan WACM.

$$BEP\ Unit\ = \frac{Biaya\ Tetap}{WACM}$$

Dengan mensubstitusikan nilai biaya tetap dan WACM, diperoleh BEP Unit = Rp97.620.294 ÷ Rp591.862 = 165 *room night*. Hasil tersebut menunjukkan bahwa Departemen Kamar perlu mencapai sekurang-kurangnya 165 *room night* selama bulan Juli 2026 agar margin kontribusi yang diperoleh mampu menutup seluruh biaya tetap. BEP total tersebut selanjutnya didistribusikan ke masing-masing tipe kamar berdasarkan *sales mix*, bukan sebagai BEP independen untuk setiap tipe kamar, melainkan sebagai gambaran komposisi *room night* pada titik BEP apabila struktur sales

mix dipertahankan (Tabel 5).

$$BEP\ Tipe\ Kamar\ =\ BEP\ Total\ \times\ Sales\ Mix\ Tipe\ Kamar$$

Tabel 5. Sales mix, margin kontribusi rata-rata tertimbang (WACM), dan distribusi BEP Juli 2026

Tipe Kamar	Margin Kontribusi/*Room night*	*Sales mix*	Margin Kontribusi Tertimbang	Distribusi BEP (room night)
Deluxe Garden	Rp548.446	38,83%	Rp212.960	64
Deluxe Ocean	Rp580.707	59,04%	Rp342.865	97
Junior Suite	Rp1.290.461	1,60%	Rp20.592	3
President Suite	Rp2.903.537	0,53%	Rp15.444	1
Total	**-**	**100,00%**	**Rp591.862**	**165**

Sumber: Data Hotel ABC, diolah (2026)

BEP dalam rupiah dihitung menggunakan *Contribution Margin* (CM) Ratio, yaitu perbandingan antara total margin kontribusi dan total pendapatan penjualan.

$$CM\ Ratio\ =\ \frac{Pendapatan\ -\ Biaya\ Variabel}{Pendapatan}\ \times\ 100\%$$

$$CM\ Ratio\ =\ \frac{Rp172.450.000\ -\ Rp61.180.000}{Rp172.450.000}\ \times\ 100\%$$

$$CM\ Ratio\ =64{,}52\%.$$

Perhitungan dari nilai pendapatan dan biaya variabel menghasilkan CM Ratio sebesar 64,52%. Selanjutnya untuk menghitung BEP rupiah digunakan rumus:

$$BEP\ Rupiah\ =\ \frac{Biaya\ Tetap}{CM\ Ratio}$$

Dengan membagi biaya tetap dengan CM Ratio, diperoleh BEP Rupiah sebesar Rp151.295.225. Dengan demikian, Departemen Kamar Hotel ABC perlu menghasilkan pendapatan penjualan sekurang-kurangnya sekitar Rp151.295.225 untuk mencapai kondisi impas, dengan CM Ratio sebesar 64,52%.

Perbandingan BEP dengan kondisi aktual, margin of safety, dan laba aktual

Tabel 6. Perbandingan *Break Even Point* dengan kondisi aktual Juli 2026

Keterangan	BEP	Aktual Juli 2026	Selisih
Room night	165 *room night*	188 *room night*	23 *room night*
Pendapatan Penjualan	Rp151.295.225	Rp172.450.000	Rp21.154.775

Sumber: Data Hotel ABC, diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 6, penjualan aktual Departemen Kamar pada bulan Juli 2026 mencapai 188 *room night*, berada di atas BEP sebesar 165 *room night*, dengan selisih 23 *room night* dan selisih pendapatan Rp21.154.775. Ditinjau dari kapasitas kamar, Hotel ABC memiliki 152 kamar dan Juli 2026 terdiri atas 31 hari, sehingga kapasitas kamar yang tersedia selama periode penelitian adalah 152 × 31 = 4.712 *room night*. *Occupancy* aktual Juli 2026 sebesar 3,99% (188÷4.712) berada di atas *occupancy* pada titik BEP sebesar 3,50% (165÷4.712), yang menegaskan bahwa secara volume penjualan, kondisi aktual bulan Juli 2026 telah melewati titik impas.

Untuk mengetahui seberapa besar penjualan aktual dapat mengalami penurunan sebelum mencapai BEP, digunakan analisis *Margin of Safety* (MOS).

$$MOS = \frac{Penjualan\ Aktual - BEP\ Penjualan}{Penjualan\ Aktual} \times 100\%$$

Substitusi nilai penjualan aktual dan BEP penjualan menghasilkan MOS = (Rp172.450.000 − Rp151.295.225) ÷ Rp172.450.000 × 100% = 12,27%. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa MOS Departemen Kamar bulan Juli 2026 adalah sebesar 12,27%, yang berarti pendapatan aktual secara teoretis dapat mengalami penurunan sebesar 12,27% sebelum mencapai tingkat pendapatan pada BEP, dengan asumsi struktur biaya, harga jual, dan *sales mix* tetap. Selanjutnya, laba aktual dihitung dengan mengurangi pendapatan penjualan dengan total biaya variabel dan total biaya tetap.

$$Laba = Pendapatan - Biaya\,Variabel - Biaya\,Tetap$$

Substitusi nilai pendapatan, biaya variabel, dan biaya tetap

menghasilkan Laba = Rp172.450.000 − Rp61.180.000 − Rp97.620.294 = Rp13.649.706. Departemen Kamar memperoleh laba sebesar Rp13.649.706 selama bulan Juli 2026, yang menunjukkan bahwa pendapatan aktual telah mampu menutup biaya variabel dan biaya tetap yang diperhitungkan dalam penelitian serta menghasilkan laba, meskipun periode tersebut merupakan periode *low season*.

***Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba**

Berdasarkan hasil wawancara, Hotel ABC belum menggunakan analisis BEP secara khusus dalam menentukan target penjualan dan perencanaan laba, melainkan masih menggunakan penganggaran berdasarkan data historis (*historical trend budgeting*) serta pertimbangan target tingkat hunian. Oleh karena itu, hasil analisis BEP dalam penelitian ini dapat digunakan sebagai informasi tambahan bagi manajemen dalam menentukan batas minimum penjualan dan menyusun target laba. Selain untuk mengetahui titik impas, analisis CVP juga dapat digunakan untuk menentukan jumlah penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba tertentu, dengan menambahkan target laba ke dalam biaya tetap kemudian membaginya dengan WACM atau CM Ratio.

$$Penjualan\ untuk\ Target\ Laba\ = \frac{Biaya\ Tetap\ +\ Target\ Laba}{WACM}$$

$$Pendapatan\ untuk\ Target\ Laba\ = \frac{Biaya\ Tetap\ +\ Target\ Laba}{CM\ Ratio}$$

Sebagai ilustrasi, apabila hotel menetapkan target laba sebesar Rp15.000.000, maka jumlah *room night* yang harus dicapai adalah $(Rp97.620.294 + Rp15.000.000) \div Rp591.862 = 190{,}28$, sehingga diperlukan sekurang-kurangnya 191 *room night* untuk mencapai target laba tersebut, dengan pendapatan yang diperlukan sebesar (Rp97.620.294 + Rp15.000.000) ÷ 64,52% ≈ Rp174.542.731 (CM Ratio tanpa pembulatan). Jumlah tersebut lebih tinggi dibandingkan BEP sebesar 165 *room night* dan realisasi aktual sebesar 188 *room night*, karena perusahaan tidak hanya bertujuan menutup seluruh biaya, tetapi juga memperoleh laba yang telah ditargetkan. Dengan demikian, analisis BEP dapat digunakan sebagai dasar dalam perencanaan laba dengan menetapkan target penjualan di atas titik impas, dengan tetap mempertimbangkan kapasitas kamar, tingkat permintaan, harga jual, struktur biaya, serta perubahan *sales mix* yang dapat memengaruhi hasil perhitungan.

Analisis sensitivitas dan *operating leverage*

Margin kontribusi total Rp111.270.000 dan laba Rp13.649.706 menghasilkan DOL sebesar 8,15. Artinya, setiap perubahan volume 1% mengubah laba sekitar 8,15% dengan harga, biaya, dan *sales mix*

tetap, konsisten dengan MOS (1 ÷ 8,15 = 12,27%). Tabel 7 merangkum lima skenario. Penurunan volume 10% menurunkan laba menjadi Rp2.522.706 (turun 82%). Penurunan ADR 5% menurunkan laba menjadi Rp5.027.206 dan menaikkan BEP menjadi 179 *room night*, sedangkan kenaikan biaya variabel 10% menurunkan laba menjadi Rp7.531.706 (BEP 175 *room night*). Kenaikan biaya tetap 10% menaikkan BEP menjadi 181 *room night* dan menurunkan laba menjadi Rp3.887.677. Pada keempat skenario penurunan, penjualan 188 *room night* masih berada di atas BEP, tetapi labanya menyusut tajam. Hasil ini menunjukkan bahwa hotel perlu memantau harga dan volume bersamaan, bukan hanya titik impas.

Tabel 7. Analisis sensitivitas satu faktor, Juli 2026

Skenario	BEP (room night)	Laba (Rp)	Perubahan laba
Dasar (aktual Juli 2026)	165	Rp13.649.706	-
Volume penjualan −10%	165	Rp2.522.706	−81,5%
Volume penjualan +10%	165	Rp24.776.706	+81,5%
Harga jual (ADR) −5%	179	Rp5.027.206	−63,2%
Biaya variabel +10%	175	Rp7.531.706	−44,8%
Biaya tetap +10%	181	Rp3.887.677	−71,5%

Sumber: Data Hotel ABC, diolah (2026)

Pembahasan

Penjualan Juli 2026 berada di atas BEP dengan MOS 12,27%, sejalan dengan studi pada usaha lain yang melaporkan penjualan di atas BEP (Nurkhasanah & Ardika, 2024). Laba hanya 7,92% dari pendapatan, mirip temuan Nurkhasanah dan Ardika (2024) bahwa penjualan di atas BEP belum menjamin laba optimal. Angka BEP tidak dapat dibandingkan langsung dengan Monica et al. (2024) dan Sharasanti et al. (2024) karena keduanya melaporkan BEP tahunan, tetapi polanya sama: BEP dipakai sebagai batas minimum dan dasar target laba.

Biaya tetap menyumbang 61,5% dari total biaya dan DOL 8,15 menunjukkan bahwa pada okupansi 3,99% laba hotel sangat peka terhadap volume. Jika biaya tidak turun secepat volume, seperti pada literatur biaya lengket (Anderson et al., 2003; Banker & Byzalov, 2014), BEP periode berikutnya dapat lebih tinggi daripada estimasi ini.

Depresiasi sebesar Rp35.159.901 merupakan beban non-kas. Jika hanya depresiasi yang dianggap non-kas, biaya tetap tunai adalah Rp62.460.393 dan BEP tunai sekitar 106 *room night* (2,25% okupansi), lebih rendah daripada BEP akuntansi 165 *room night* (3,50%). Selisih ini menunjukkan jarak antara titik impas laba dan batas minimum

agar hotel masih mampu membayar kewajiban tunai.

Hotel menyusun target dari tren historis dan target okupansi. BEP 165 *room night* (3,50% okupansi) dan target laba Rp15.000.000 pada 191 *room night* (4,05% okupansi) dapat menjadi batas bawah anggaran bulanan dan indikator peringatan dini melalui pemantauan *room night* mingguan.

Hasil ini memiliki tiga batasan. Pertama, status *low season* bersandar pada keterangan manajemen karena data 12 bulan tidak tersedia, sehingga okupansi Juli 2026 (26% dari rata-rata 2025) tidak dapat dipastikan mencerminkan pola musiman. Kedua, biaya bersama dibebankan hotel ke Departemen Kamar, sehingga BEP bergantung pada kebijakan alokasi tersebut. Ketiga, klasifikasi biaya berasal dari satu periode dan belum diuji dengan data multi-periode. Penelitian selanjutnya dapat memakai data bulanan untuk menguji perilaku biaya dan menghitung BEP musiman.

Kesimpulan

Pada bulan Juli 2026, penjualan kamar Hotel ABC mencapai 188 *room night* dengan total pendapatan Rp172.450.000, total biaya variabel Rp61.180.000, dan biaya tetap Rp97.620.294. Berdasarkan *Weighted Average Contribution Margin* (WACM) sebesar Rp591.862 per *room night*, diperoleh BEP sebesar 165 *room night* dengan BEP penjualan sebesar Rp151.295.225. Penjualan aktual berada di atas titik impas dengan *Margin of Safety* sebesar 12,27% dan laba aktual sebesar Rp13.649.706. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis CVP/BEP dapat digunakan sebagai dasar untuk menentukan batas minimum penjualan dan, apabila perusahaan menetapkan target laba tertentu, dapat digunakan untuk menentukan jumlah *room night* dan pendapatan yang diperlukan untuk mencapai laba tersebut. Analisis sensitivitas menunjukkan DOL sebesar 8,15, sehingga penurunan volume 10% mengurangi laba sekitar 82%, dan uji ketahanan menunjukkan bahwa BEP tidak bergantung pada dasar alokasi biaya variabel.

Hotel ABC disarankan untuk menggunakan analisis *Break Even Point* sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan penjualan dan laba, terutama dalam menentukan batas minimum *room night* dan pendapatan yang harus dicapai, serta melakukan pengendalian biaya secara berkala dan memperhatikan perubahan harga jual dan *sales mix* setiap tipe kamar, karena perubahan tersebut dapat memengaruhi margin kontribusi dan BEP. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas periode dan objek penelitian agar analisis *Cost-Volume-Profit* dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi perusahaan, mengingat hasil BEP dalam penelitian ini merupakan gambaran kondisi operasional pada satu bulan periode *low season* dan dapat berubah apabila terjadi perubahan biaya, harga jual, volume penjualan, atau *sales mix* pada

periode lainnya.

Daftar pustaka

Agista, Z., Farida, W. M., & Alawia, M. T. (2025). Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) sebagai dasar perencanaan laba pada UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri. *Analisa: Jurnal Manajemen dan Akuntansi, 13(2)*, 89–99. https://doi.org/10.62734/analisa.v13i2.679

Anderson, M. C., Banker, R. D., & Janakiraman, S. N. (2003). Are selling, general, and administrative costs "sticky"? *Journal of Accounting Research, 41*(1), 47–63. https://doi.org/10.1111/1475-679X.00095

Anggraini, R. M., Karamoy, H., & Ilat, V. (2021). Perencanaan laba pada Hotel Gran Puri Manado dengan menggunakan metode analisis cost-volume-profit. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 9*(1), 658–667. https://doi.org/10.35794/emba.v9i1.32452

Ardana, G., Kusumastuti, E. D., & Suryani, A. (2021). Analisis perhitungan cost-volume-profit (CVP) sebagai dasar perencanaan laba pada UMKM Obot Fried Chicken. *Indonesian Accounting Literacy Journal, 2*(1), 190–201. https://doi.org/10.35313/ialj.v2i1.3348

Banker, R. D., & Byzalov, D. (2014). Asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research, 26*(2), 43–79. https://doi.org/10.2308/jmar-50846

Blocher, E. J., Juras, P. E., & Smith, S. D. (2021). *Cost management: A strategic emphasis* (9th ed.). McGraw-Hill Education.

Cooper, R., & Kaplan, R. S. (1988). Measure costs right: Make the right decisions. *Harvard Business Review, 66*(5), 96–103.

Drury, C., & Tayles, M. (2021). *Management and cost accounting* (11th ed.). Cengage Learning.

Fauzi, A., Setyo, A. D., Zaen, M. F., Prihartono, R. R., Loi, R. P. J., Napa, V. J. J., & Rizki, Y. (2024). Analisis cost-volume-profit (CVP) sebagai alat manajerial dalam membuat keputusan bisnis. *Indonesian Journal of Economics and Strategic Management, 2*(2), 1506–1523. https://journal.drafpublisher.com/ijesm/article/view/211

Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). *Managerial accounting* (17th ed.). McGraw-Hill Education.

Hospitality Financial and Technology Professionals. (2024). *Uniform system of accounts for the lodging industry* (12th rev. ed.).

Luntungan, N. N., & Tinangon, J. J. (2021). Penerapan analisis cost volume profit dalam perencanaan dan pengambilan keputusan laba optimal pada PT. Artha Mas Minahasa. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 9*(3), 1350–1357. https://doi.org/10.35794/emba.v9i3.35536

Monica, Y. D., Marchelin, & Pompeng, O. D. Y. (2024). Analisis cost-volume-profit sebagai alat perencanaan laba pada Hotel Indra Toraja Utara. *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran, 7*(4), 12263–12270. https://doi.org/10.31004/jrpp.v7i4.32236

Nurkhasanah, & Ardika, R. (2024). Penerapan analisis biaya volume laba dalam perencanaan laba home industry (Studi pada industri tahu takwa populer di Kota Kediri). *Al-Muhasib: Journal of Islamic Accounting and Finance, 4*(2), 59–74. https://doi.org/10.30762/al-muhasib.v4i2.1893

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

Ramdani, A., & Animah. (2024). The influence of cost volume profit analysis on profit planning at private high schools in Mataram City. *International Journal of Business and Quality Research, 2*(1), 146–163. https://doi.org/10.63922/ijbqr.v2i01.772

Rusadi, L. A., Somad, T. R., & Kusumastuti, R. (2023). Analisis perencanaan laba yang diharapkan menggunakan analisis CVP (Cost Volume Profit) (Studi kasus pada PT Unilever Indonesia Tbk periode 2019–2021). *EKALAYA: Jurnal Ekonomi Akuntansi, 1*(2), 140–152. https://doi.org/10.59966/ekalaya.v1i2.122

Sa'adah, L., & Azizah, I. A. (2023). Analisis CVP (Cost Volume Profit) untuk perencanaan laba pada CV. Zam-Zam Collection Kabupaten Jombang. *Jurnal Investasi, 9*(3), 169–177. https://doi.org/10.31943/investasi.v9i3.282

Sharasanti, D. A., Puspitasari, N. P. A., & Martantina, L. (2024). Studi kasus penggunaan Cost Volume Profit (CVP) dalam perencanaan laba di Hotel XYZ Bali. *Jurnal Bina Akuntansi*, *11*(2), 146–166. https://doi.org/10.52859/jba.v11i2.624

Waradi, O. D., & Soemaryono. (2025). Penerapan analisis cost volume profit (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada CV. Martini Putra Jaya. *Jurnal Ilmiah Akuntansi, 2*(3), 117–125. https://doi.org/10.69714/2nh3wy05

Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Mitchell, J. E. (2021). *Managerial accounting: Tools for business decision making* (9th ed.). Wiley.

Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). SAGE Publications.