

ANALISIS OPTIMALISASI LABA PRODUKSI LUBRICANT SETELAH PANDEMI Dyah Puspitasari Sunaryo Putri ¹⁾, Rully Nur Dewanti ²⁾

¹⁾ Program Studi Teknik Industri, Universitas Pamulang, Indonesia

²⁾ Program Studi Manajemen, Universitas Pamulang, Indonesia

1) dosen01507@unpam.ac.id

2) dosen01273@unpam.ac.id

ABSTRAK

Tujuan utama dari proses produksi dan distribusi adalah mencapai target penjualan, di mana penjualan mencerminkan hasil dari berbagai elemen kunci seperti laba perusahaan. Pendekatan biaya-volume-laba (CVP) adalah sebuah metode analisis keuangan yang digunakan untuk memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba dalam sebuah perusahaan. Pendekatan ini bertujuan untuk mengevaluasi bagaimana perubahan dalam biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan dapat mempengaruhi laba perusahaan. PT. X merupakan perusahaan memproduksi sarung lubricant yang berlokasi di Tangerang. Kondisi penurunan penjualan lubricant sarung tangan yang signifikan setelah pandemi menjadikan PT. X merencanakan optimalisasi laba. Pada penelitian ini bertujuan melakukan analisis biaya-volume-laba. Metode pada penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan data keuangan pada tahun 2022. Hasil dari penelitian ini adalah margin kontribusi sebesar Rp. 1.510.525.523 dengan rasio margin kontribusi 8.65% dengan leverage operating 1,33. Perusahaan mengalami titik impas (BEP) ketika penjualan sebesar sebesar Rp. 4.367.910.677 atau 243.338 unit. Titik penutupan usaha ketika perusahaan mencapai penjualan dibawah Rp. 4.367.910.677 dan untuk mencapai kenaikan laba sebesar 30%, PT. X harus mencapai target penjualan sebesar Rp. 21.394.581.797.

Kata Kunci : Biaya-Volume-Laba, Optimalisasi Laba

ABSTRACT

The primary goal of the production and distribution process is to achieve sales targets, where sales reflect the outcomes of various key elements, such as company profits. The cost-volume-profit (CVP) approach is a financial analysis method used to understand the relationship between costs, sales volume, and profit within a company. This approach aims to evaluate how changes in fixed costs, variable costs, selling price, and sales volume can impact the company's profits. PT. X is a company that produces lubricant gloves and is located in Tangerang. The significant decline in lubricant glove sales after the pandemic has led PT. X to plan for profit optimization. This study aims to conduct a cost-volume-profit analysis. The method used in this research is descriptive qualitative, utilizing financial data from 2022. The results of the study show a contribution margin of Rp. 1,510,525,523 with a contribution margin ratio of 8.65% and an operating leverage of 1.33. The company reaches the break-even point (BEP) when sales amount to Rp. 4,367,910,677 or 243,338 units. The shutdown point is when the company's sales fall below Rp. 4,367,910,677, and to achieve a 30% profit increase, PT. X needs to reach a sales target of Rp. 21,394,581,797.

Keywords: Cost-Volume-Profit, Profit Optimization

I. PENDAHULUAN

Pada akhir tahun 2019, muncul adanya virus yang disebut virus corona menjadi istilah Covid-19 di Wuhan, Tiongkok. Virus ini menyebar dengan sangat cepat dan hingga sampai 3 Januari 2022 kasus semakin meningkat dengan dilaporkan 44 kasus (Susilo et al., 2020). Selain masyarakat wabah Covid juga mencemaskan bagian pelayanan kesehatan sebagai elemen krusial dalam penanganannya. Garda terdepan dalam menghadapi pandemi ini terdiri dari dokter, perawat, dan seluruh tenaga kesehatan di rumah sakit dan fasilitas pelayanan kesehatan lainnya, yang berisiko tinggi terpapar virus. Dokter dan perawat berfungsi sebagai garda terdepan yang memiliki kontak langsung dalam merawat pasien (Putri, 2020).

Tenaga kesehatan menerapkan strategi pencegahan kecelakaan kerja dan pengendalian infeksi dengan penekanan yang lebih besar pada penggunaan alat pelindung diri (APD). (Apriluana et al., 2016). Tingginya permintaan terhadap obat-obatan, alat pelindung diri (APD), alat kesehatan (alkes), etanol, masker, dan sarung tangan tidak hanya memengaruhi kesehatan masyarakat, tetapi juga berkontribusi pada penguatan neraca perdagangan.

Pandemi Covid-19 dan peningkatan kesadaran akan pentingnya menggunakan sarung tangan, bersamaan dengan penerapan protokol kesehatan yang lebih ketat dari sebelumnya, telah menciptakan kebutuhan mendesak akan Alat Pelindung Diri (APD). Salah satu komponen penting dari APD tersebut adalah sarung tangan yang aman selama masa pandemi. Sebagai respons terhadap keadaan tersebut, pada tahun 2020, PT. X mengambil keputusan untuk diversifikasi bisnis dengan memulai produksi bahan utama untuk sarung tangan dengan partikel berukuran 100 nanometer.

Lubrikan yang digunakan sebagai bahan pembuatan sarung tangan yang diekspor ke luar negeri, termasuk Malaysia selain dalam pasar domestik. Permintaan yang tinggi terhadap sarung tangan kesehatan selama masa pandemi menyebabkan peningkatan signifikan dalam permintaan bagi PT. X, tahun 2021. Namun, pada tahun 2022, dengan mulai meredanya pandemi Covid-19, terjadi penurunan penjualan yang drastis, sebagaimana pada tabel 1.

Tabel 1. Penjualan Lubricant Sarung Tangan

Tahun	Penjualan (Kg)
2020	804.400
2021	2.144.800
2022	973.000

(Sumber: PT. X)

Tujuan akhir dalam proses produksi dan distribusi adalah mencapai target penjualan, di mana penjualan mencerminkan pergeseran dari elemen-elemen kunci seperti harga produk (Prihatma & Fatah, 2023). Target penjualan adalah tujuan yang krusial untuk dicapai guna memastikan terciptanya penjualan yang menguntungkan (Yanti et al., 2020). Penjualan adalah kegiatan terkoordinasi melalui strategi untuk mencapai target penjualan menghasilkan keuntungan. Penjualan memegang peranan vital dalam kelangsungan hidup sebuah perusahaan, karena dari penjualan tersebutlah perusahaan memperoleh laba (Safitri Sembiring et al., 2023; Triani et al., 2020).

Laporan laba rugi merupakan salah satu aspek penting dalam laporan keuangan dan menjadi perhatian utama bagi para pengguna laporan keuangan. Laporan laba rugi memberikan gambaran tentang performa perusahaan perbankan selama periode waktu tertentu (Lestari & Wulandari, 2019). Nuraini et al. (2023) menyatakan mencapai laba maksimal adalah tujuan akhir setiap perusahaan. Augustine & Faliany (2020) menyatakan perusahaan diharapkan mencapai tingkat laba yang ditargetkan untuk kelangsungan hidup jangka panjang. Keberhasilan dalam menghasilkan laba menjadi indikator setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya.

Penggunaan analisis biaya-volume-laba dapat membantu dalam mengenali seberapa besar dan seberapa luas tantangan ekonomi yang dihadapi (Munawaroh & Utami Paramita, 2019). Sumarni (2020) menyatakan elemen dari analisis biaya-volume-laba terdiri dari rasio margin kontribusi, *break even point* dalam rupiah, *break even point* dalam unit, *margin of safety* (MoS), *operating leverage*, dan titik penutupan usaha.

Badriah et al. (2023) menyatakan proses perhitungan margin kontribusi melibatkan mengurangi biaya-biaya variabel dari pendapatan penjualan untuk mendapatkan margin kontribusi, selanjutnya margin kontribusi sebagai alat analisis penjualan dalam estimasi laba dan menutupi dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap. Biaya variabel adalah yang berbanding lurus dengan aktivitas produksi.

Manuho et al. (2021) menyatakan Analisis BEP (*Break-Even Point*) adalah teknik analisis

untuk menganalisis keterkaitan antara volume penjualan dan profitabilitas. Analisis BEP dilakukan menetapkan jumlah unit yang harus dijual ketika bisnis mencapai titik tidak mengalami kerugian dan tidak juga mendapatkan keuntungan, di mana pendapatan dari penjualan cukup untuk menutupi semua biaya tetap dan variabel. Ananda & Hamidi (2019) menyatakan BEP dapat digunakan dengan 2 cara berbeda. Pertama, mereka dapat menghitung BEP dalam unit untuk mengetahui berapa unit produk yang harus dijual ketika mencapai titik impas. Kedua, mereka juga dapat menghitung BEP dalam rupiah yang menggambarkan jumlah pendapatan yang diperlukan dari penjualan agar biaya total sama dengan pendapatan total. Dengan memahami kedua rumus ini, pengguna dapat mengevaluasi kinerja dan strategi bisnis mereka secara lebih holistik.

Dalam konteks analisis titik impas, *margin of safety* (MoS) adalah mengetahui bagaimana penjualan dapat menurun tanpa menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Margin keselamatan ini memberikan informasi dalam bentuk persentase, baik sebagai rasio antara penjualan sesuai anggaran dan volume penjualan pada titik impas, atau sebagai persentase antara selisih penjualan yang dianggarkan dengan penjualan yang dianggarkan itu sendiri. Dengan demikian perusahaan mempunyai tolak ukur dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah kondisi pasar yang fluktuatif (Kusumawardani & Alamsyah, 2020).

Rusadi & Kusumastuti (2023) menyatakan *operating leverage* adalah sebuah metrik yang menggambarkan proporsi biaya tetap dalam struktur biaya suatu perusahaan. Suatu perusahaan dikatakan memiliki *operating leverage* yang tinggi jika biaya tetapnya merupakan bagian yang signifikan dari total biaya perusahaan. Pada titik penutupan usaha dimana operasi bisnis tidak dapat lagi berlanjut, yang ditandai oleh hasil penjualan yang memaksa penutupan usaha, baik dalam nilai rupiah maupun jumlah unit penjualan (Nisa et al., 2023).

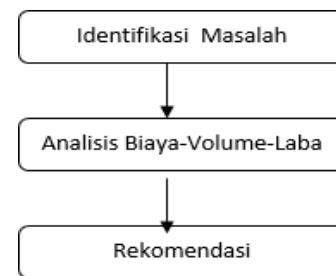
Dengan demikian perusahaan perlu melakukan perencanaan laba. Kusumaningayu et al. (2024) menyatakan rencana laba merangkum tahapab-tahapan ditempuh perusahaan dalam menghasilkan target laba. Dalam mencapai laba yang ditetapkan maka manajemen perlu melakukan perencanaan laba yang optimal, dimna salah satunya adalah

dengan cara analisis target laba.

II. METODOLOGI PENELITIAN

Variabel yang diteliti dalam studi ini adalah pendekatan biaya-volume-laba yang digunakan dalam mengevaluasi potensi laba dan implikasi dari perubahan biaya, pendapatan, volume penjualan, dan laba. Metode penelitian yang dilakukan adalah studi deskriptif kualitatif. Penelitian dilakukan di PT. X yang berlokasi di Tangerang dengan data keuangan tahun 2022.

Pada penelitian ini dilakukan dengan tahap analisis sebagaimana gambar 1 berikut:



Gambar 1. Tahapan Penelitian

Analisis biaya-volume-laba dilakukan dengan menggunakan variabel adalah sebagai tabel 2. berikut:

Tabel 2. Variabel, Pengukuran dan Referensi

No	Variabel	Pengukuran	Referensi
1	Rasio margin kontribusi	Margin kontribusi/ Penjualan	Nikmah & Rakhmawati, 2022
2	Break even point dalam rupiah	Biaya tetap/ Rasio margin kontribusi	Ananda & Hamidi, 2019
3	Break even point dalam unit	BEP Rp./ Harga jual per-unit	Ananda & Hamidi, 2019
4	Margin of Safety (MoS)	Total penjualan – BEP Rp.	Liestiana & Novianty, 2021
5	Margin of Safety (MoS) Ratio	Mos / Penjualan	Liestiana & Novianty, 2021
6	Operating leverage	Margin kontribusi/ Laba bersih	Rusadi & Kusumastuti, 2023
7	Titik penutupan usaha (Rp)	Biaya tetap/ Rasio margin kontribusi	Nisa et al., 2023
8	Penjualan Laba yang diharapkan	(Biaya tetap + Laba diharapkan)/ Rasio margin kontribusi	Rusadi & Kusumastuti, 2023

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis biaya-volume-laba pada PT.X sebagai perusahaan memproduksi lubricant dengan masalah yang dihadapi oleh perusahaan tersebut setelah pandemi telah berakhir. Laporan laba rugi pada tahun 2022 sebagaimana tabel 3.

Tabel 3. Laporan Laba Rugi PT.X

Keterangan	Jumlah (Rp)
Penjualan	17.465.350.000
Biaya variabel	(15.954.824.477)
Margin kontribusi	1.510.525.523
Biaya tetap	(377.767.440)
Laba	1.132.758.083

(Sumber: pengolahan data)

PT. X mengharapkan pertumbuhan laba minimum 30% maka tahapan analisis adalah sebagai berikut:

1. Rasio margin kontribusi

Rasio margin kontribusi pada tabel 4 sebagai berikut:

Tabel 4. Rasio Margin Kontribusi

	Keterangan	Jumlah
a	Margin kontribusi	1.510.525.523
b	Penjualan	17.465.350.000
c	Rasio margin kontribusi (a/b)	8,65%

(Sumber: pengolahan data)

Dengan margin kontribusi sebesar 8,65 % menunjukkan penjualan masih rendah dalam menghasilkan laba.

2. Break even point dalam rupiah

Perhitungan BEP dalam rupiah di PT. X adalah tabel 5 sebagai berikut:

Tabel 5. Break Even Point dalam Rupiah

	Keterangan	Jumlah
a	Biaya tetap	377.767.440
b	Rasio margin kontribusi	8,65%
c	Break even point dalam Rp.	4.367.910.677

(Sumber: pengolahan data)

Berdasarkan perhitungan di tabel 5, maka ditemukan bahwa PT. X akan mendapatkan titik impas ketika penjualan sebesar Rp. 4.367.910.677

3. Break even point dalam unit

Perhitungan BEP dalam unit di PT. X adalah tabel 6 sebagai berikut:

Tabel 6. Break Even Point dalam Unit

	Keterangan	Jumlah
a	BEP Rp.	4.367.910.677
b	Harga jual per-unit	17.950
c	BEP dalam unit (a/b).	243.338

(Sumber: pengolahan data)

Berdasarkan perhitungan di tabel 6, maka ditemukan bahwa PT. X akan mendapatkan titik impas ketika penjualan sebanyak 243.338 unit.

4. Margin of safety (MoS)

Perhitungan MOS untuk menentukan titik aman dari penjualan sebagaimana tabel 7 berikut:

Tabel 7. Margin of Safety (MoS)

	Keterangan	Jumlah
a	Penjualan	17.465.350.000
b	BEP Rp.	4.367.910.677
c	MoS (a – b)	13.097.439.323

(Sumber: pengolahan data)

Berdasarkan tabel 7 didapat agar tidak melakukan kerugian bahwa maksimum penurunan penjualan maksimal sampai Rp. 13.097.439.323.

5. Margin of safety (MoS) ratio

Perhitungan rasio MOS untuk menentukan titik aman dari penjualan sebagaimana tabel 8 berikut:

Tabel 8. Margin of Safety (MoS) Ratio

	Keterangan	Jumlah
a	MoS	13.097.439.323
b	Penjualan	17.465.350.000
c	MoS ratio (a/b)	75 %

(Sumber: pengolahan data)

Berdasarkan tabel 8 didapat bahwa maksimum penurunan penjualan ke 75% dari 100% agar tidak mengalami kerugian.

6. Operating leverage

Perhitungan operating leverage adalah pada tabel 9 berikut:

Tabel 9. Operating Leverage

	Keterangan	Jumlah
a	Margin kontribusi	1.510.525.523
b	Laba rugi	1.132.758.083
c	Operating leverage	1,33

(Sumber: pengolahan data)

Berdasarkan tabel 9 kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dari pengeluaran yang tetapnya adalah 1,33.

7. Titik penutupan usaha (Rp)

Perhitungan titik penutupan usaha dalam rupiah adalah tabel 10 adalah sebagai berikut:

Tabel 10. Titik Penutupan Usaha (Rp)

	Keterangan	Jumlah
a	Biaya tetap	377.767.440
b	Rasio margin kontribusi	8,65%
c	Titik Penutupan Usaha (Rp) (a/b)	4.367.910.677

(Sumber: pengolahan data)

Berdasarkan tabel 10 apabila penjualan dibawah Rp. 4.367.910.677, PT.X perlu mempertimbangkan menutup usahanya karena sudah tidak dapat menutup biaya tunai.

8. Penjualan laba yang diharapkan

PT. X mengharapkan peningkatan laba 30% yaitu Rp. 1.472.585.507, maka perhitungan penjualan untuk mendapatkan peningkatan laba 30% sebagaimana tabel 11 berikut:

Tabel 11. Penjualan dari Laba yang diharapkan

	Keterangan	Jumlah
a	Biaya tetap	377.767.440
b	Laba yang diharapkan	1.472.585.507
c	Rasio margin kontribusi	8,65%
d	Penjualan dari laba yang diharapkan (a+b)/c	21.394.581.797

(Sumber: pengolahan data)

Berdasarkan perhitungan tabel 11, dalam mencapai kenaikan laba 30% maka target penjualan adalah Rp. 21.394.581.797

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis biaya-volume-laba maka kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Penjualan pada tahun 2022 masih menghasilkan laba yang rendah. Titik impas ketika tidak menghasilkan laba adalah

penjualan sebesar Rp. 4.367.910.677 atau 243.338 unit. PT. X perlu mempertimbangkan menutup usaha atau menambah produksi lain apabila penjualan dibawah Rp. 4.367.910.677.

2. Dalam rangka mencapai target yang kenaikan laba 30%, PT. X harus mencapai target penjualan sebesar Rp. 21.394.581.797

DAFTAR PUSTAKA

- Agustine, A., & Faliandy, L. J. (2020). Pentingnya Analisis Biaya-Volume-Laba Bagi Perusahaan Jasa Penyewaan Lantai Gedung Perkantoran. *Prosiding Working Papers Series In Management*, 12.
- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. *Measurement: Jurnal Akuntansi*, 13(1), 1. <https://doi.org/10.33373/mja.v13i1.1789>
- Apriluana, G., Khairiyati, L., & Setyaningrum, R. (2016). Hubungan Antara Usia, Jenis Kelamin, Lama Kerja, Pengetahuan, Sikap Dan Ketersediaan Alat Pelindung Diri (Apd) Dengan Perilaku Penggunaan Apd Pada Tenaga Kesehatan. 3(3), 82–87.
- Badriah, E., Eva Faridah, Purnamasari, & Asep Nurwanda. (2023). Pengaruh Biaya Variabel Terhadap Margin Kontribusi. *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis*, 6(2), 377–384. <https://doi.org/10.31949/maro.v6i2.7387>
- Kusumaningayu, Y., Soleman, R., & Ohorella, R. W. U. (2024). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan. *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 3(1), 66–77.
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (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), 117–130. <https://doi.org/10.34010/jika.v9i2.2911>
- Lestari, K. C., & Wulandari, S. O. (2019). Pengaruh Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba (Studi Kasus Pada Bank yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2018). *Jurnal Akademi Akuntansi*, 2(April 2019).
- Liestiana, T. P., & Novianty, I. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 1(3), 549–562.

- <https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218>
Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (Bep). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Munawaroh, S., & Utami Paramita. (2019). Accounting, Trusted, Inspiring, Authentic Journal. *ANALISIS PENCAPAIAN LABA PADA PT POS INDONESIA (PERSERO) TANJUNG REDEB*, 3(1), 307–318.
- Nikmah, F. M., & Rakhmawati, I. (2022). Analisis Biaya Volume dan Laba dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek. *Journal of Islamic Accounting Competency*, 2(2), 29–42. <https://doi.org/10.30631/jisacc.v2i2.1087>
- Nisa, U. K., Mursalina, M., & Bastomi, M. (2023). Analisis Cost Volume Profit dalam Mengoptimalkan Laba pada UMKM Cilox Tata Surya. *Manajemen, Bisnis Dan Ekonomi*, 1(2), 82. <https://doi.org/10.26798/manise.v1i2.822>
- Nuraini, Z., Warnaningtyas, H., & Mutmainah, M. (2023). Pentingnya Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Bahan Baku Paving Dengan Metode Economic Order Quantity (EOQ) Untuk Optimalisasi Laba. *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Akuntansi*, 10(2), 122. <https://doi.org/10.54131/jbma.v10i2.168>
- Prihatma, G. T., & Fatah, A. (2023). Efektivitas Score Card Sebagai Alat Kendali Terhadap Pencapaian Target Penjualan Pada Distributor Consumer Good. *Jurnal Akuntansi Manajemen*, 2(2), 63–76.
- Putri, R. N. (2020). Indonesia dalam Menghadapi Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 20(2), 705. <https://doi.org/10.33087/jiubj.v20i2.1010>
- Rusadi, L. A., & Kusumastuti, R. (2023). Akuntansi Analisis Perencanaan Laba Yang Diharapkan Menggunakan Analisis CVP (Cost Volume Profit) (Studi Kasus Pada PT Unilever Indonesia Tbk Periode 2019-2021). *Ekalaya*, 1. www.idx.co.id.
- Safitri Sembiring, A., Laila, N., & Wahyuni Lubis, A. (2023). Analisis Harga Pokok Penjualan dan Laba Kontribusi terhadap Volume Penjualan pada Perum Bulog Divre Sumut. *ILTIZAM Journal of Shariah Economics Research*, 7(1), 109–123. <https://doi.org/10.30631/iltizam.v7i1.1841>
- Sumarni, I. (2020). Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (Pada UMKM Gula Habang Taratau di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong). *Jurnal PubBis*, 4(20), 73–81.
- Susilo, A., Rumende, C. M., Pitoyo, C. W., Santoso, W. D., Yulianti, M., Herikurniawan, Sinto, R., Singh, G., Nainggolan, L., Nelwan, E. J., Khie, L. C., Widhani, A., Wijaya, E., Wicaksana, B., Maksum, M., Annisa, F., Chyntia, Jasirwan, O., & Yuniastut, E. (2020). Coronavirus Disease 2019: Review of Current Literatures. *Jurnal Penyakit Dalam Indonesia*, 7(1), 45–67. <https://doi.org/10.25104/transla.v22i2.1682>
- Triani, A., Suherman, A., & Sudarma, A. (2020). Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih. *Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan Dan Akuntansi)*, 8(2), 83. <https://doi.org/10.25157/je.v8i2.4019>
- Yanti, A. A. I., Tripalupi, L. E., & Haris, I. A. (2020). Pengaruh Motif Berprestasi dan Self Efficacy Terhadap Pencapaian Target Penjualan Distributor. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 12(1), 78. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v12i1.22929>