

Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Rumah Makan Berkah Cahaya di Desa Kerang Kecamatan Batu Engau

Rusmiati*, M Yunus Syam, Agustin Nur Amalia

Prodi Manajemen, STIE Widya Praja Tanah Grogot, Paser

Jl. Jenderal Sudirman No.149, Tanah Grogot, Kec. Tanah Grogot, Kabupaten Paser, Kalimantan Timur, Indonesia

Email: ^{1,*}rusmiatise042@gmail.com, ²yunussyam312@gmail.com

Email Penulis Korespondensi: rusmiatise042@gmail.com

Abstrak—Penelitian ini dilakukan dengan tujuan (1) mengetahui jumlah rupiah ayam bakar dan sop tulang sapi yang harus diperoleh untuk mencapai *break even point* pada Rumah Makan Berkah Cahaya di Desa Kerang Kecamatan Batu Engau. (2) mengetahui jumlah porsi ayam bakar dan sop tulang sapi yang harus dijual untuk mencapai *break even point* pada Rumah Makan Berkah Cahaya di Desa Kerang Kecamatan Batu Engau. (3) mengetahui besarnya penjualan agar mencapai laba yang direncanakan pada Rumah Makan Berkah Cahaya di Desa Kerang Kecamatan Batu Engau. Analisis *break even point* atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Rumah Makan Berkah Cahaya adalah usaha perdagangan kecil yang menjual makanan dan minuman. Jenis produknya yaitu ayam bakar dan sop tulang sapi. Hasil analisis sebagai berikut : BEP pada tahun 2021 untuk ayam bakar sebesar Rp 69.878.371 dan sop tulang sapi sebesar Rp. 159.084.803 Jumlah porsi yang harus dijual agar Rumah Makan Berkah Cahaya tidak menderita kerugian pada Tahun 2012 untuk ayam bakar sebanyak 2.795 porsi sedangkan untuk sop tulang sapi sebanyak 6.363 porsi. Penjualan yang harus dicapai agar ayam bakar memperoleh laba sebesar Rp.100.000.000 adalah Rp 303.523.231 sedangkan untuk sop tulang sapi agar memperoleh laba sebesar 80.000.000 maka penjualannya harus mencapai Rp. 584.616.718.

Kata Kunci: Break Event Point; Alat Perencanaan; Laba

Abstract—This research was conducted with the aim of (1) knowing the amount of rupiah for grilled chicken and beef bone soup that must be obtained to reach the break even point at the Berkah Cahaya Restaurant in Kerang Village, Batu Engau District. (2) Knowing the number of servings of grilled chicken and beef bone soup consumed must be sold to reach the break even point at the Berkah Cahaya Restaurant in Kerang Village, Batu Engau District (3) knowing the amount of sales in order to achieve the planned profit at the Berkah Cahaya Restaurant in Kerang Village, Batu Engau District. Break even point analysis or break even point which is an analytical technique to study the relationship between total costs, expected profit and sales volume. In general, this analysis also provides information regarding the margin of safety which is useful as an indication and illustration to management of how much a decline in sales can be estimated so that the business being carried out does not suffer a loss. Rumah Makan Berkah Cahaya is a small trading business that sells food and drinks. The types of products are grilled chicken and beef bone soup. The results of the analysis are as follows: BEP in 2021 for grilled chicken is IDR 69,878,371 and beef bone soup is IDR. 159,084,803 The number of portions that must be sold so that the Berkah Cahaya Restaurant does not suffer losses in 2012 for grilled chicken was 2,795 portions while for beef bone soup as many as 6,363 portions. The sales that must be achieved in order for the roasted chicken to earn a profit of IDR 100,000,000 is IDR 303,523,231 while for the beef bone soup in order to obtain a profit of IDR 80,000,000, the sales must reach IDR. 584,616,718.

Keywords: Break Even Point; Planning Tool; Profit

1. PENDAHULUAN

Menurut keputusan Presiden RI No. 99 Tahun 1998 pengertian usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

Salah satu jenis usaha kecil menengah adalah usaha dagang. Perdagangan adalah kegiatan ekonomi yang mengaitkan antara para produsen dan konsumen. Sebagai kegiatan distribusi, perdagangan menjamin peredaran, penyebaran dan penyediaan barang melalui mekanisme pasar.

Bagi pengusaha-pengusaha yang ingin survive dan sukses harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar, selain keuntungan yang meningkat dapat pula menaikkan efisiensi perusahaan (Alex S, 1996 : 14).

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan (Mulyadi, 1993 : 467).

Tujuan mendirikan usaha tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup usahanya. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif.

Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula

dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika 3 pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis impas (breakeven) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume penjualan (Bambang Riyanto, 1997:359).

Menurut Mulyadi dalam Okti (2012) Analisis Break Even Point adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Menurut Kasmir (2011:332) Analisis titik Impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

Supaya dapat meningkatkan laba, maka perlu membuat strategi dan perencanaan untuk masa mendatang. Di antaranya yang dapat dilakukan dalam usaha meningkatkan laba adalah: 1. Menekan biaya operasional dan mempertahankan harga jual dengan volume penjualan yang sama. 2. Meningkatkan volume penjualan 3. Meningkatkan harga jual sesuai dengan laba yang dikehendaki (Munawaroh, 2016: 2).

Salah satu alat pengukur perencanaan laba bagi perusahaan ialah dengan menggunakan Analisis Biaya Volume laba (BVL) atau Cost Volume Profit Analysis. Analisis biaya, volume dan laba merupakan elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi pada suatu perusahaan. Analisis biaya volume dan laba adalah pemeriksaan bagaimana jumlah pendapatan dan jumlah biaya berubah seiring dengan perubahan volume penjualan. Pemahaman mengenai konsep biaya, volume dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume dan laba yang menguntungkan (Astuti 2014: 78).

Analisis biaya volume laba merupakan salah satu alat analisis yang digunakan dalam pembuatan suatu perencanaan laba. Analisis tersebut akan menghasilkan nilai titik impas (break even point, BEP), nilai degree of operating leverage (DOL) dan nilai margin of safety (MOS). Analisis biaya volume laba akan memudahkan perusahaan dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai laba yang telah ditentukan tersebut (Ichsandy, 2018: 1)

Analisis biaya volume laba akan memudahkan perusahaan dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai laba yang telah ditentukan tersebut. Menurut Hansen dan Mowen (2000: 457) mengemukakan bahwa “analisis biaya volume laba memfokuskan pada harga, pendapatan, volume, biaya, laba dan kombinasi penjualan”. Analisis ini dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan atau pendapatan yang diperlukan supaya impas atau mencapai target laba. Perubahan pada pola biaya tetap dan variabel mempengaruhi tingkat keuntungan perusahaan. Perusahaan dapat menggunakan analisis CVP untuk melihat bagaimana perubahan tertentu pada harga atau biaya akan mempengaruhi titik impas.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya, volume penjualan, dan laba. Salah satu teknik analisis biaya, volume penjualan dan laba adalah analisis *break even point*. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis *break even point* adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Dengan melakukan analisis *break even point*, pemilik usaha akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian.

Untuk menentukan *break even point* maka perlu memisahkan biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Metode Penelitian

Metode pengumpulan data yang dilakukan peneliti ialah dengan Metode Penelitian Langsung (Field Research) yang meliputi tiga hal yakni: Pengamatan, wawancara, dan dokumentasi.

2.2 Populasi dan Sampel

Populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah laporan keuangan Rumah Makan Berkah Cahaya Tahun 2021. Sampel yang akan digunakan peneliti adalah Laporan Laba Rugi Rumah Makan Berkah Cahaya Tahun 2021.

2.3 Jenis dan Sumber Data

1) Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data berupa deskripsi untuk menjelaskan permasalahan objek yang diteliti. Data tersebut berupa kata, kalimat, skema dan gambar seperti literatur.

2) Data Kuantitatif

Data kuantitatif merupakan data yang berbentuk angka, atau data kualitatif yang diangkakan. Data yang berupa angka-angka yang digunakan sebagai standar dalam sebuah pengukuran

3) Data Primer

Data yang diperoleh dalam penelitian ini berupa data - data hasil wawancara yang berkaitan dengan masalah-masalah yang menjadi objek penelitian.

4) Data Skunder

Data yang diperoleh berupa sejarah singkat Rumah Makan Berkah Cahaya, data penjualan dan laporan laba rugi tahun 2021.

2.4 Teknik Pengumpulan Data

1) Studi Pustaka

Pengumpulan data dengan menggunakan literatur – literatur dan buku – buku kuliah maupun artikel baik dari majalah, jurnal, maupun surat kabar yang berkaitan dengan penelitian ini.

2) Studi Lapangan

Dalam hal ini studi lapangan dilakukan secara langsung ke Rumah Makan Berkah Cahaya di Desa Kerang Kecamatan Batu Engau.

2.5 Teknik Analisis Data

1) Analisis laporan laba rugi tahun 2021

2) Penggolongan biaya

3) Pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel

4) Analisis *break even point* dengan menggunakan pendekatan persamaan

$$Break\ even\ (\text{dalam rupiah hasil penjualan}) = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{penjualan}}} \quad (1)$$

$$Break\ even\ (\text{dalam satuan}) = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin per satuan barang}} \quad (2)$$

Atau

$$\frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{Biaya variabel per satuan}} \quad (3)$$

5) Analisis perencanaan laba

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis Laporan Laba Rugi

Untuk melakukan analisis *break even point*, maka terlebih dahulu perlu diketahui volume penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, dimana dapat dilihat dari laporan laba rugi yang dimiliki Rumah Makan Berkah Cahaya. Adapun laporan laba rugi pada Rumah Makan Berkah Cahaya adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Rumah Makan Berkah Cahaya Laporan Laba Rugi Per 31 Desember 2021

Penjualan:	702.000.000
17.280 porsi ayam bakar, 10.800 porsi sop tulang sapi @ Rp. 25.000	
HPP	
Laba kotor	445.209.886
Biaya:	256.790.114
-Biaya reparasi & pemeliharaan	
-Biaya penyusutan peralatan	
-Biaya penyusutan bangunan	4.200.000
Total biaya	3.050.000
Laba sebelum pajak	3.500.000
Beban pajak	10.750.000
Laba bersih	246.040.114
	70.200.000
	175.840.114

3.2 Penggolongan Biaya

Berikut merupakan tabel penggolongan biaya berdasarkan sifatnya, sehingga dengan penggolongan ini dapat diketahui biaya yang termasuk biaya variabel, biaya tetap maupun biaya semi variabel. Daftar biaya ini diambil dari laporan laba rugi Rumah Makan Berkah Cahaya Tahun 2021. Setelah dilakukan penggolongan biaya berdasarkan sifatnya, kemudian diketahui biaya – biaya yang termasuk biaya semi variabel. Selanjutnya akan dilakukan pemisahan biaya semi variabel tersebut kedalam biaya variabel dan biaya tetap dengan menggunakan metode kuadrat terkecil (*least square method*).

Tabel 2. Penggolongan Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Biaya Semi Variabel Tahun 2021

No	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Semi Variabel
1	Biaya bahan baku: 4.320 ekor ayam @ Rp. 35.000. 2.160 Kg tulang sapi @ Rp. 75.000 Biaya bahan penolong Biaya listrik	-	313.200.000	-
2	Biaya PDAM	-	50.544.000	-
3	Biaya solar (genset)	-	-	2.994.100
4	Biaya gas	-	-	2.839.000
5	Biaya arang	-	18.152.786	-
6	Biaya gaji	-	5.280.000	-
7	Biaya reparasi & pemeliharaan	-	4.200.000	-
8	Biaya penyusutan peralatan	48.000.000	-	-
9	Biaya penyusutan bangunan Pajak	4.200.000	-	-
10		3.050.000	-	-
11		3.500.000	-	-
12		-	70.200.000	-
	Total biaya	58.750.000	461.576.786	5.833.100

3.3 Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Karena sifat – sifat perubahan biaya semi variabel tidak sebanding, maka harus dipisahkan terlebih dahulu menjadi biaya tetap dan biaya variabel

Tabel 3. Pemisahan Biaya Listrik Tahun 2021

Bulan (n)	Biaya Listrik (y)	Volume Produksi (x)	Xy	x ²
1	217.640	1.995	434.191.800	3.980.025
2	220.360	2.169	477.960.840	4.704.561
3	268.019	2.400	643.245.600	5.760.000
4	230.981	2.170	501.228.770	4.708.900
5	232.330	2.183	507.176.390	4.765.489
6	254.475	2.274	578.676.150	5.171.076
7	273.770	2.864	784.077.280	8.202.496
8	270.525	2.665	720.949.125	7.102.225
9	261.450	2.368	619.113.600	5.607.424
10	249.550	2.260	563.983.000	5.107.600
11	267.460	2.410	644.578.600	5.808.100
12	247.540	2.322	574.787.880	5.391.684
N = 12	2.994.100	28.080	7.049.969.035	66.309.580

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{12 \times 7.049.969.035 - 28.080 \times 2.994.100}{12 \times 66.309.580 - (28.080)^2}$$

$$b = 72,67$$

$$\text{Biaya variabel} = 72,67 \times 28.080 = \text{Rp. 2.040.557}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$a = \frac{2.994.100 - 72,67 \times 28.080}{12}$$

$$a = 79.460,22$$

Biaya tetap Rp. 79.460,22 per bulan atau Rp. 953.543 per tahun

Tabel 4. Pemisahan Biaya PDAM Tahun 2021

Bulan (n)	Biaya PDAM (y)	Volume Produksi (x)	Xy	x ²
1	209.000	1.995	416.955.000	3.980.025
2	225.000	2.169	488.025.000	4.704.561
3	270.000	2.400	648.000.000	5.760.000
4	235.000	2.170	509.950.000	4.708.900
5	215.000	2.183	469.345.000	4.765.489
6	230.000	2.274	523.020.000	5.171.076
7	285.000	2.864	816.240.000	8.202.496
8	280.000	2.665	746.200.000	7.102.225
9	241.000	2.368	570.688.000	5.607.424
10	224.000	2.260	506.240.000	5.107.600
11	230.000	2.410	554.300.000	5.808.100
12	195.000	2.322	452.790.000	5.391.684
N = 12	2.839.000	28.080	6.701.753.000	66.309.580

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{12 \times 6.701.753.000 - 28.080 \times 2.839.000}{12 \times 66.309.580 - (28.080)^2}$$

$$b = 97,10$$

$$\text{Biaya variabel} = 97,10 \times 28.080 = \text{Rp. } 2.726.657$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$a = \frac{2.839.000 - 97,10 \times 28.080}{12}$$

$$a = 9.361,94$$

$$\text{Biaya tetap} \text{ Rp. } 9.361,94 \text{ per bulan atau Rp. } 112.343 \text{ per tahun}$$

3.4 Analisis Break Even Point

Berdasarkan data laba rugi dan rincian biaya tetap dan biaya variabel diatas, maka dapat dilakukan perhitungan *break even point* dalam rupiah dan dalam unit untuk tahun 2021. Dari tabel-tabel diatas telah diketahui:

$$\text{Penjualan} = 17.280 \text{ porsi} \times \text{Rp. } 25.000 = \text{Rp. } 432.000.000$$

$$\text{Biaya tetap} = \text{Rp. } 29.907.943$$

$$\text{Biaya variabel} = 17.280 \text{ porsi} \times \text{Rp. } 14.300 = \text{Rp. } 247.104.000$$

Dengan demikian, besarnya BEP (dalam rupiah) atas penjualan ayam bakar untuk tahun 2012 dapat ditentukan sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{29.907.943}{1 - \frac{247.104.000}{432.000.000}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{29.907.943}{0,428} = \text{Rp. } 69.878.371$$

Sedangkan besarnya BEP atas penjualan sop tulang sapi adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{29.907.943}{1 - \frac{219.240.000}{270.000.000}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{29.907.943}{0,188} = \text{Rp. } 159.084.803$$

Untuk menganalisa besarnya BEP (dalam unit) untuk penjualan ayam bakar tahun 2012 adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{29.907.943}{25.000 - 14.300}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{29.907.943}{10.700}$$

$$\text{BEP (Rp)} = 2.795 \text{ Porsi}$$

Sedangkan besarnya BEP atas penjualan sop tulang sapi adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{29.907.943}{25.000 - 20.300}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{29.907.943}{4.700}$$

$$\text{BEP (Rp)} = 6.363 \text{ Porsi}$$

Tabel 5. Pembuktian analisis *break even point* Rumah Makan Berkah Cahaya Tahun 2021

Penjualan	228.963.175
Biaya tetap:	
Ayam bakar	29.907.943
Sop tulang sapi	29.907.943
Total biaya tetap	59.815.886
Biaya variabel:	
Ayam bakar	39.970.428
Sop tulang sapi	129.176.869
Total biaya variabel	169.147.289
Total biaya	228.963.175
Laba / rugi	0

3.5 Analisis Perencanaan Laba

Berdasarkan perhitungan *break even point* sebelumnya maka Rumah Makan Berkah Cahaya dapat menentukan laba yang diinginkan. Pada Tahun 2013 pemilik menginginkan laba sebesar Rp. 180.000.000. Untuk ayam bakar sebesar Rp. 100.000.000, maka penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba tersebut sebesar:

$$\begin{aligned} \text{TR} &= \frac{\text{FC} + \text{L}}{(1 - \text{V})} \\ &= \frac{29.907.943 + 100.000.000}{1 - \frac{247.104.000}{432.000.000}} \\ &= \frac{129.907.943}{0,428} = \text{Rp. } 303.523.231 \end{aligned}$$

Sedangkan untuk sop tulang sapi pemilik Rumah Makan Berkah Cahaya menginginkan laba sebesar Rp. 80.000.000, maka penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba tersebut sebesar:

$$\begin{aligned} \text{TR} &= \frac{\text{FC} + \text{L}}{(1 - \text{V})} \\ &= \frac{29.907.943 + 80.000.000}{1 - \frac{219.420.000}{270.000.000}} \\ &= \frac{109.907.943}{0,188} = \text{Rp. } 584.616.718 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui untuk memperoleh laba yang diinginkan maka pemilik Rumah Makan Berkah cahaya harus memperoleh pendapatan untuk ayam bakar sebesar Rp. 303.523.231 dan untuk sop tulang sapi sebesar Rp. 584.616.718

4. KESIMPULAN

Dari perhitungan analisis *break even point* terhadap Rumah Makan Berkah Cahaya di Desa Kerang Kecamatan Batu Engau, dapat diketahui BEP terjadi pada nilai penjualan ayam bakar sebesar Rp. 69.878.371 dan sop tulang sapi sebesar Rp. 159.084.803. Jumlah porsi yang harus dijual agar Rumah Makan Berkah Cahaya di Desa Kerang Kecamatan Batu Engau tidak menderita kerugian untuk ayam bakar sebanyak 2.795 porsi dan untuk sop tulang sapi sebanyak 6.363 porsi. Rumah Makan Berkah Cahaya berencana meningkatkan laba pada Tahun 2013 untuk ayam bakar sebesar Rp.100.000.000 dan sop tulang sapi sebesar Rp. 80.000.000, maka penjualan yang harus dicapai untuk ayam bakar sebesar Rp.303.523.231 dan sop tulang sapi sebesar Rp. 584.616.718.

REFERENCES

- Aisyatul Munawaroh dan Maswar Patuh Priyadi. (2016). Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan dengan Corporate Social Responsibility sebagai Variabel Moderating. Vol. 3 No. 4, Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi. Surabaya
- Alex S. Nitisemito, 1996. Manajemen Personal, Sumber Daya Manusia, Gholia Indonesia, Jakarta.
- Bambang Riyanto, 1997, Dasar-dasar Pembelian Perusahaan, Edisi 4. BPFE, Yogyakarta.
- Hansen Don R, Maryanne M. Mowen. (2000). Akuntansi Manajemen. Edisi Kedua. (Diterjemahkan oleh: A. Hermawan). Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Hasen dan Moven.2005. Manajemen Accounting. Buku 2 Edisi 7. Salemba Empat. Jakarta.
- Ichsandy, Muhammad. (2018). Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan. Sumatera Utara: Universitas Muhammadiyah.
- Kasmir, 2011, "Analisis Laporan Keuangan", Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Matz, Adolph dkk.1992. akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian. Edisi Sembilan jilid 2. Erlangga. Jakarta
- Mulyadi, Sistem Akuntansi. 1993. Edisi ke-3. Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Munawir, S.2010. Analisa Laporan Keuangan. Liberty. Yogyakarta
- Okti, Resti, 2012, Analisis Break Even Point sebagai alat Perencanaan Laba pada UKM. ES KELAPA, (Online).
- Prastowo, Dwi. Rifka Julianti.2005. Analisis Laporan Keuangan. Edisi 2. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Puspita. Aulia KD. (2012). Analisis Break Even Terhadap Perencanaan Laba Pr.Kreatifa Hasta Mandiri Measurement , Vol.13 No. 1 : 1 - 10 Juni 2019 P-ISSN 2252-5394 10 Yogyakarta. Yogyakarta. Universitas Negeri Yogyakarta
- Rumiasih N.A & Adi Wijaya. (2015). Peranan Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Kahuripan Kabupaten Bogor. Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan.
- Stephen, Ross. Jordan. Westerfiel.2009. Pengantar Keuangan Perusahaan. Edisi 8. Salemba Empat. Jakarta
- Talakua. Mozart Wiston. Dkk. (2017.) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Kasus: Pt. Kimia Farma). Jurnal Ilmu Matematika dan Terapan. Yusuf Sulfarano
- Yusuf Sulfarano. M. dkk. (2010). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Menentukan Komposisi Penjualan Dalam Pencapaian Target Laba (Studi Kasus pada CV. Sinar Logam di Natar Lampung Selatan). Jurnal Akuntansi & Keuangan