

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA USAHA BRAN MANG DENDI

Anis Feblin *

feblinfathullah@gmail.com

Dosen Prodi Akuntansi Universitas Baturaja

Gitta Destalya Adrian Nova**

gitta.destalya@gmail.com

Dosen Prodi Akuntansi Universitas Baturaja

Meli Kontesa***

mellykontesa5@gmail.com

Prodi Akuntansi Universitas Baturaja

ABSTRACT

This study aims to see Break Even Point Analysis as a Profit Planning Tool in Mang Dendi's Brand Business. This type of research is a quantitative descriptive study. Based on the results of the analysis The results of the analysis show that sales of tempeh chips, spinach chips and cimping chips always get a profit every year, although the size sometimes changes. Changes in sales revenue of tempe chips, spinach chips and cimping chips often occur due to economic factors such as frequent increases in raw materials that are uncertain. Profit calculation using break even points, that spinach chips have the highest profit when compared to tempeh chips and cimping chips. However, by calculating the margin of safety Spinach chips are chips that have a margin of safety which means that the sales of these products are more prone to loss.

Keywords: Break Even Point and Profit Planning

PENDAHULUAN

Kegiatan bisnis khususnya usaha kecil menengah memiliki tujuan yang selalu mengarah pada tingkat penerimaan laba agar dapat digunakan sebagai sumber dana dalam memenuhi kebutuhan perusahaan itu sendiri. Ketika laba yang diterima telah mencapai target, tentu perkembangan perusahaan semakin kuat dengan persaingan yang cukup ketat diantara perusahaan lainnya. Sebaliknya apabila industri tidak mencapai laba yang diinginkan, maka industri tersebut akan mengalami kerugian. Karena kemajuan dan perkembangan dari sebuah usaha tidak hanya berdampak positif melainkan dapat berdampak negatif terhadap perusahaan itu sendiri apabila perusahaan tidak dapat melakukan analisis perencanaan yang baik.

Usaha Kecil Menengah menurut Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.

Usaha didirikan adalah untuk mendapatkan laba. Salah satu analisis perencanaan untuk meningkatkan laba yang nantinya diharapkan dapat digunakan dalam menetapkan harga jual suatu produk yaitu melalui analisis *Break Even Point*. Menurut Munawir (2014:184) *break even point* merupakan suatu keadaan

dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mendapatkan rugi. Sedangkan menurut Kasmir (2016:332) *break even point* merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis *break even point* sering juga disebut analisis perencanaan laba.

Dengan melakukan analisis *break even point*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis *break even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada

manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang.

Salah satu usaha makanan ringan yang ada di Kota Baturaja Kabupaten Ogan Komering Ulu yaitu Usaha Bran Mang Dendi yang memproduksi jenis makanan ringan seperti keripik tempe, keripik bayam dan keripik cimping. Usaha rumahan milik Mang Dendi yang beralamat di Kecamatan Peninjauan. Usaha Bran Mang Dendi merupakan salah satu usaha rumahan yang berdiri sudah cukup lama dan masih mampu bertahan hingga saat ini.

Kondisi Usaha Bran Mang Dendi untuk tahun 2017- 2019 mengalami perubahan pada pendapatan. Berikut adalah

perkembangan pendapatan usaha Bran Mang Dendi untuk periode akuntansi tahun 2017- 2019:

Tabel 1.1
Pendapatan Usaha Bran Mang Dendi Tahun 2017-2019

Jenis Produk	Tahun	Pendapatan
Keripik Tempe	2017	27.798.800
	2018	33.170.680
	2019	30.068.600
Keripik Bayam	2017	13.293.920
	2018	16.089.200
	2019	15.633.200
Keripik Camping	2017	25.139.000
	2018	25.210.000
	2019	22.113.000

Sumber: Usaha Bran Mang Dendi, 2020

Tabel 1.1 memberikan gambaran bahwa laba Usaha Bran Mang Dendi selalu mengalami perubahan, perubahan tersebut terjadi karena pasang surutnya pembeli keripik. Pada tahun 2017 laba penjualan keripik tempe sebesar Rp.27.798.800, tahun 2018 mengalami peningkatan laba sebesar Rp.33.170.680 tahun 2019 berikutnya mengalami penurunan menjadi Rp.30.068.600. penjualan keripik tempe meningkat ditahun

2018 hal ini dikarenakan meningkat pula permintaan dari masyarakat sehingga meningkat pula laba laba usaha, akan tetapi pada tahun 2019 justru mengalami penurunan hal ini dikarenakan penurunan permintaan yang disertai dengan penurunan ekonomi masyarakat dikarena dampak meningkatnya harga bahan pokok sehingga masyarakat lebih mementingkan membeli bahan pangan terlebihdahulu.

Penjualan keripik bayam pada tahun 2017 labanya adalah Rp.13.293.920 mengalami peningkatan di tahun 2018 yaitu menjadi Rp.16.089.200 dan meningkat menurun kembali tahun 2019 menjadi Rp.15.139.000. sama halnya dengan keripik tempe, keripik bayam juga mengalami hal yang sama peningkatan di tahun 2018 dan

penurunan di tahun 2019 hal tersebut dikarenakan peningkatan dan penurunan permintaan masyarakat.

Sedangkan untuk keripik camping labanya tahun 2017 sebesar Rp.25.139.000. mengalami peningkatan di tahun 2018 sebesar Rp.25.210.000 dan menurun kembali menjadi Rp.22.113.000 di tahun 2019. Perubahan laba keripik cimping tidak jauh berbeda dengan keripik lainnya. Dengan keadaan yang sama perusahaan akan mengalami perubahan laba keripik dengan keadaan yang sama pula.

Hal inilah yang melatar belakangi penulis untuk pengambilan judul tentang *Break Even Point*, karena dengan menggunakan analisis ini kita dapat mengetahui bagaimana perencanaan laba untuk masa

yang akan datang, agar perusahaan tidak mengalami penurunan laba yang sangat drastis seperti yang dialami Usaha Bran Mang Dendi. Karena hubungan titik impas dengan perencanaan laba ini sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang semua itu mengarah pada perolehan laba. Selain itu analisa titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Dari masalah yang telah penulis kemukakan diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yakni “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Usaha Bran Mang

Dendi”.

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi Biaya

Pengertian akuntansi biaya menurut Siregar dkk, (2014:17) akuntansi biaya adalah proses pengukuran, penganalisaan, perhitungan, dan pelaporan biaya, profitabilitas, dan kinerja operasi untuk kepentingan internal perusahaan. Sedangkan menurut Mulyadi (2015:7) akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara- cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya.

Biaya

Biaya sendiri merupakan hal yang sangat penting dan tidak terpisahkan dalam menentukan laba yang akan diperoleh perusahaan. Sedangkan menurut

Baridwan (2016:29) Biaya adalah aliran keluar atau pemakaian lain aktivitas atau timbulnya utang (atau kombinasi keduanya) selama suatu periode yang berasal penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari pelaksanaan kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha.

Analisis *Break Even Point*

Menurut Munawir (2015:184) *Break Even Point* dapat diartikan suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, tetapi analisa *Break Even Point* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *Break Even Point* saja, akan tetapi analisa *Break Even Point* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan

mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Metode *Break Even Point*

Untuk dapat menghitung *break even point*, biaya yang terjadi harus dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Setelah itu baru dapat menghitung *break even point* dengan menggunakan rumus dan dapat dibuat suatu analisis. Perhitungan *Break Even Point* dapat dilakukan dengan Pendekatan Persamaan Matematis (Munawir, 2014:186). Pendekatan persamaan matematis menggunakan data-data dari laporan laba rugi yang disusun dengan format kontribusi. Menurut Garrison (2013:324) margin kontribusi adalah jumlah yang

tersisa dari pendapatan dikurangi dengan beban variabel. Jika margin kontribusi tidak cukup untuk menutup beban tetap perusahaan maka akan terjadi kerugian untuk periode tersebut. Berikut merupakan rumus margin kontribusi yaitu:

1. Margin Kontribusi (Rupiah)

$$= \text{penjualan} - \text{biayavariabel}$$

2. Marginkontribusi (Unit)

$$= \frac{\text{Margin Kontribusi Rupiah}}{\text{Unit Produk yang dijual}}$$

Dimana margin kontribusi rupiah sama dengan penjualan dikurangi biaya variabel dan untuk mendapatkan margin kontribusi dalam unit didapat dengan hasil margin kontribusi dalam rupiah dibagi dengan unit produk yang dijual. Margin kontribusi bagi persentase penjualan disebut margin kontribusi (rasio MK). Rasio ini dihitung dengan

caraberikut :

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}} 100\%$$

Setelah menentukan nilai margin kontribusi dan rasio margin kontribusi maka perusahaan dapat menentukan nilai break even point dengan menggunakan rumus sebagai berikut: (Munawir, 2015:186-188)

$$\begin{aligned} \text{Titik impas (unit)} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi dalam unit}} \\ \text{Titik impas (penjualan)} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{rasion margin kontribusi}} \end{aligned}$$

Berdasarkan penjelasan diatas maka dalam penelitian ini menggunakan metode margin kontribusi dengan alasan bahwa pendekatan margin kontribusi memiliki kelebihan yaitu dapat menunjukkan secara jelas bagaimana biaya berubah bersama dengan perubahan tingkatpenjualan.

Pendekatan ini jauh lebih sesuai digunakan pada perusahaan

yang mempunyai jenis produk lebih dari satu macam dan menghendaki menghitung *break event point* tunggal sebagai keseluruhan. Hal ini sesuai dengan kondisi usaha yang akanditeliti.

Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

Margin of safety ini dapat dinyatakan dalam persentase atau rasio antara penjualan yang dibudgetkan dengan penjualan pada titik impas, atau dalam persentase atau rasio dari selisih antara penjualan yang dibudgetkan dan penjualan pada titik impas dengan penjualan yang dibudgetkan. Dinyatakan dengan rumus :

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Penjualan Per Budget} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan per budget}} 100\%$$

METODE PENELITIAN Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan diUsaha Bran Mang Dendi yang beralamat di Dusun Margo

Makmur Blok F Desa Marta Jaya dengan ruang lingkup penelitian penentuan *Break Even Point* sebagai alat bantu perencanaan laba.

Data Dan Sumber Data

Menurut Kuncoro (2015:145) data adalah sekumpulan informasi yang diperlukan untuk mengambil keputusan. Sumber data dalam penelitian adalah subjek darimana data dapat diperoleh (Arikunto, 2016:172). Dalam penelitian ini data yang dipergunakan berupa data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada.

Data dalam penelitian ini berupa data sekunder berupa data yang mendukung variabel penelitian dengan cara mengumpulkan data dari informasi

oleh lembaga pengumpul data serta dipublikasikan pada masyarakat pengguna data. Data dalam penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan Usaha Bran Mang Dendi .

Teknik Analisis

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif, karena data utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah data berbentuk angka. “Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka, atau data kualitatif yang diangkakan” (Sugiyono, 2009:14). Analisis data yang dilakukan terbatas teknik pengolahan datanya, seperti pada pengecekan data dan tabulasi. Dalam hal ini penelitian terbatas hanya menganalisis hasil rasio yang tersedia kemudian melakukan analisis, uraian atau penafsiran terhadap data tersebut. penelitian

ini untuk menentukan *Break Even Point* sebagai alat bantu perencanaan laba pada Usaha Bran Mang Dendi . Berikut ini teknik analisis data yang digunakan pada masing-masing elemen yaitu:

$$\text{Titik impas (unit)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi dalam unit}}$$

$$\text{Titik impas (penjualan)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{rasion margin kontribusi}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis menunjukkan bahwa penjualan keripik tempe, keripik bayam dan keripik cimping selalu mendapatkan keuntungan setiap tahunnya meskipun besar kecilnya terkadang selalu mengalami perubahan. Perubahan pendapatan penjualan keripik tempe, keripik bayam dan keripik

cimping ini terjadi sering kali dikarenakan faktor ekonomi seperti sering kali kenaikan bahan baku yang tidak menentu. Berdasarkan hasil perhitungan margin kontribusi pada tahun 2017 sebesar Rp. 27.798.800, menurut pada tahun berikutnya yaitu tahun 2018 menjadi Rp. 19.676.680 meningkat kembali pada tahun 2019 menjadi Rp. 30.068.600. pada tahun 2018 biaya variabel mengalami peningkatan sehingga menurunkan keuntungan yang didapat dari penjualan keripik tempe. Selanjutnya margin kontribusi (rupiah) keripik bayam sebesar Rp. 13.293.920 mengalami peningkatan tahun 2018 menjadi Rp. 16.089.200 dan menurun menjadi Rp.15.633.200 pada tahun 2019. Keripik Cimping tahun 2017 memiliki jumlah margin kontribusi (rupiah) sebesar Rp. 25.139.000, tahun berikutnya menjadi Rp.

25.210.000 dan menurun juga pada tahun 2019 menjadi Rp. 22.113.000.

Perhitungan perencanaan laba dengan menggunakan *break even poin* memperlihatkan bahwa keripik bayam yang memiliki keuntungan paling rendah jika dibandingkan dengan keripik tempe dan keripik cimping dan jika berdasarkan perhitungan *margin of safety* keripik bayam merupakan keripik yang memiliki *margin of safety* sehingga dapat diartikan bahwa penjualan produk tersebut yang lebih rawan mengalami kerugian.

Hasil penelitian sesuai dengan teori bahwa Perencanaan merupakan proses awal sebelum melakukan kegiatan usaha, tanpa perencanaan maka kegiatan usaha tidak berjalan terarah dan tidak mempunyai tujuan yang pasti.

Untuk itu perencanaan merupakan hal penting dalam mengambil keputusan (Kasmir, 2016:142).

Pada perencanaan laba maka pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut Mulyadi

(2015:13). Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri. Selain itu kualitas produk yang dibebankan pada biaya industri, maka akan dihasilkan berapa anggaran industri yang dapat digunakan untuk menentukan berapa besar laba yang diinginkan. Dalam hal ini perlu adanya teknik atau cara agar laba tersebut dapat diperoleh seefektif dan seefisien mungkin, untuk itu perlu diterapkan analisa BEP.

Menurut Kasmir

(2016:335) Penggunaan analisis titik impas bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisa titik impas untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisa titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada industri.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Putri (2017) melakukan penelitian tentang analisis *Break even point* sebagai alat bantu perencanaan laba (Studi

Kasus UMKM Batik Djojokoesomo Blitar). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa besar *Break even point* dan *margin of safety* yang dialami dan dicapai oleh UMKM Batik Djojokoesomo pada tahun 2013, 2014, 2015, 2016 dan membuat perencanaan laba pada tahun 2017 untuk mencapai keuntungan yang diharapkan oleh UMKM Batik Djojokoesomo. Penelitian ini menggunakan analisis data *Break even point* dan analisis *margin of safety* dan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan kuantitatif dengan menyajikan rangkuman data dan nilai yang dihitung berdasarkan data yang dikumpulkan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya perbedaan pencapaian titik impas dalam rupiah dan kuantitas

disetiap tahunnya, ini disebabkan karena perbedaan volume penjualan disetiap tahunnya. Namun untuk setiap tahunnya dapat dilihat bahwa volume penjualan yang dilakukan oleh UMKM Batik Djojokoesomo sudah baik dan selalu berada diatas titik impas yang berarti perusahaan mampu untuk mencapai keuntungan disetiap tahunnya.

Mambuhu (2018) melakukan penelitian tentang Analisis *Break even point* Pada UKM Saluan Handicraft Di Kabupaten Banggai. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat *Break even point* terhadap perencanaan laba. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan perhitungan *Break even point* menggunakan pendekatan matematis, *Break even point* dalam unit, *Break even point*

dalam rupiah dan tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat penjualan setiap jenis produk/kerajinan telah mencapai *Break even point* dalam unit, sedangkan laba yang diharapkan memiliki pola berbeda atau sebaliknya terhadap *Break even point* dalam rupiah. *Break even point* dalam unit dan *Break even point* dalam rupiah yang tertinggi adalah jenis produk gulungan senar pancing yaitu sebesar 3.863 unit dan Rp. 57.950.142,- , sedangkan yang terendah adalah lampu hias, yaitu hanya sebesar 5 unit dan Rp. 803.944,-.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada Usaha Bran Mang Dendi pada tahun 2017, 2018

dan 2019 maka dapat penulis simpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis data pada Usaha Bran Mang Dendi keripik bayam merupakan penjualan keripik yang memiliki keuntungan paling rendah jika dibandingkan dengan keripik tempe dan keripik cimping. Keuntungan tertinggi terdapat pada keripiktempe.
2. Hasil perhitungan *Break even point* menunjukkan penjualan keripik tempe, keripik bayam dan keripik cimping setiap tahunnya telah mencapai *Break even point*, pencapaiannya sangat jauh dari yang sudah di targetkan hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak pernah

mengalamikan kerugian.

3. Pada analisis margin kontribusi tahun 2017 hingga tahun 2019 penjualan keripik tempe, keripik bayam dan keripik cimping jumlah unit dan rupiah yang ingin dicapai sudah mencapai target yang telah ditetapkan.
4. Analisis titik impas Usaha Bran Mang Dendi periode tahun 2017 hingga 2019 telah melebihi dari titik impas hal ini menunjukkan bahwa usaha bran mang dendi telah mendapatkan keuntungan dari penjualan keripik tempe, keripik bayam dan keripik cimping.

Saran

Berdasarkan pada hasil penelitian analisis *Break even point* sebagai alat perencanaan laba pada usahabran

mang dendi terdapat rekomendasi yang penulis berikan:

1. Lebih melakukan pengawasan terhadap penggunaan biaya-biaya seperti pembelian bahan baku pembuatan keripik setiap periode nya agar dapat mempermudah perhitungan keuntungan usaha.
2. Meningkatkan promosi ke berbagai tempat agar Usaha Bran Mang Dendi lebih dikenal banyak orang dan menjadi lebih maju

DAFTAR PUSTAKAN

- Arikunto, Suharsimi. 2016. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Baridwan, Zaki. 2016. *Intermediate Accounting*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2015.

- Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Carter, Wilimiam K. 2011. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Daft, Richard L. 2002. *Manajemen Edisi Kelima Jilid Satu*. Jakarta : Erlangga
- Garrison, Ray H, Norren, Brewer. 2013. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Handoko. 2016. *Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : BPFE
- Harahap Syafri, Sofyan, 2009. *Analisa Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Hisrich, Robert. D. Michael P. Peters. Dean. A. Sheperd. 2015. *Kewirausahaan-Entrepreneurship*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. PSAK No. 1 *Tentang Laporan Keuangan*. Penerbit Dewan Standar Akuntansi Keuangan: PT. Raja GrafindoJumingan. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara Kasmir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada
- Kuncoro, Mudrajad.2015. *Metode Kuantitatif: Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mambuhu. 2018. *Analisis Break Even Point Pada UKM Saluan Handicraft Di Kabupaten Banggai*.Jurnal Seminar Nasional IENACO – 2018 ISSN 2337-4349. Diakses Mei 2020. <https://publikasiilmiah.ums.ac.id/handle/11617/9830>
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu ManajemenYKPN.
- Munawir, S. 2014. *Analisis laporan Keuangan*. Yogyakarta:Liberty.

- Putri. 2017. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar)*. Jurnal JURNAL BENEFIT VOL. 4 NO.1 JULI 2017. Diakses Mei 2020. <https://journal.unita.ac.id/index.php/benefit/article/view/96>
- Siregar, Baldric, Suropto, Bambang. 2014. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Siswanto. 2010. *Akuntansi Biaya 1*. Jakarta: Salemba Empat
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
-*Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
- Warran, Carl S, James M. Reeve & Philip E. Fess. 2015. *Pengantar Akuntansi*. Buku Satu. Edisi 21. Jakarta: Salemba Empat.
- Yunita dan Sondakh. 2014. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Produk Gorengan Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Kawasan Boulevard Manado*. Jurnal EMBA Vol.2 No.3 September 2014, Hal. 1675-1684. Diakses Mei 2020. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/5936>