

# Analisis Perencanaan Laba Melalui Perhitungan Break Even Point (BEP) Pada Usaha Pinang Mama Mila di Pasar Remu Kota Sorong Papua Barat Daya

Nur Safitri<sup>1</sup>, Sriani Boari<sup>2</sup>, Aprinda Pricilia Bria<sup>3</sup>, Evelin Marlin Asmuruf<sup>4</sup>, Samuel Rombon<sup>5</sup>, Nardin Ahmad<sup>6</sup>, Fensca Fenolisa Lahallo<sup>7</sup>

Program Studi Manajemen, Universitas Victory Sorong  
Email: [nursafitri0809@gmail.com](mailto:nursafitri0809@gmail.com)

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi kepada masyarakat mengenai pengertian, kegunaan, tujuan dan metode perhitungan analisis *Break Even Point* (BEP) baik dalam Unit maupun Rupiah dalam penjualan pinang di Kota Sorong. Dengan diketahuinya titik impas (Break Even Point), kita dapat menentukan jumlah pengeluaran dan pendapatan sesuai target yang ingin dicapai. Lokasi penelitian ini bertempat di dalam Pasar Remu Kota Sorong, Papua Barat Daya. Lokasi tersebut dipilih karena perannya sebagai sentra perdagangan. Penelitian ini menggunakan analisis statistik untuk mengolah data penjualan dan menghitung BEP. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan BEP dalam Unit penjualan pinang di Pasar Remu, pada bulan Januari 2024, titik impas pada 375 unit dengan tingkat penjualan sebesar Rp. 3.750.000 dan selama bulan Januari dijual 1.500 unit, pendapatannya Rp. 15.000.000 maka tingkat keuntungannya sebesar Rp.2.700.000. kemudian perencanaan laba di bulan februari 2024, menunjukkan peningkatan kapasitas penjualan menjadi 3.000 unit dengan pendapatan kotornya adalah Rp. 30.000.000, laba yang diperoleh adalah Rp. 8.700.000. Titik impasnya berada pada 281 unit dengan penjualannya sebesar Rp. 2.812.500. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba mengalami peningkatan dibulan Februari.

Kata Kunci : Perencanaan Laba, Break Even Point

## *Profit Planning Analysis Through Break Even Point (BEP) Calculations At Mama Mila's Pinang Business in Pasar Remu, Sorong City, Southwest Papua*

### Abstract

*This study aims to provide information to the public about the meaning, usefulness, purpose and calculation method of Break Even Point (BEP) analysis both in Units and Rupiah in areca nut sales in Sorong City. By knowing the break-even point, we can determine the amount of expenses and income according to the target to be achieved. The location of this research is located in Pasar Remu Sorong City, Southwest Papua. The location was chosen because of its role as a trading center. This research uses statistical analysis to process sales data and calculate BEP. This study used quantitative descriptive method. The results of this study show that the calculation of BEP in areca nut sales units in the Remu Market, in January 2024, the break-even point is 375 units with a sales level of Rp. 3,750,000 and during January 1,500 units are sold, the revenue is Rp. 15,000,000 then the profit level is Rp. 2,700,000. then the profit planning in February 2024, shows an increase in sales capacity to 3,000 units with gross revenue of Rp. 30,000,000, The profit obtained is Rp. 8,700,000. The break-even point was at 281 units with sales of Rp. 2,812,500. The results of this study show that profit planning has increased in February.*

**Keywords:** Profit Planning, Break Even Point.

## 1. PENDAHULUAN

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peranan penting dan merupakan tulang punggung perekonomian di Indonesia juga menjadi salah satu hal yang sangat di perhatikan oleh Pemerintah. Karena dengan UKM ini, pengangguran akibat angkatan kerja yang tidak terserap dalam dunia kerja menjadi berkurang. Sektor UKM telah dipromosikan dan dijadikan sebagai agenda utama pembangunan Indonesia. Sektor UKM telah terbukti tangguh, ketika terjadi krisis ekonomi 1998, hanya sektor UKM yang bertahan dari kolapsnya ekonomi, sementara sektor yang lebih besar justru tumbang oleh krisis. (Kusumawardani dan Alamsyah, 2020:119).

UKM juga banyak berkembang di Provinsi Papua barat Daya, salah satunya adalah UKM pada produk-produk komoditi seperti usaha penjualan pinang. Pinang sudah tidak asing bagi masyarakat Papua dan menjadi bagian dari tradisi orang Papua. Tradisi mengunyah buah pinang diperkirakan sudah ada sejak abad ke empat Masehi. Baik pagi, siang, sore, dan malam masyarakat mengkonsumsi buah pinang. Pinang juga menjadi salah satu hidangan yang ada pada saat acara adat berlangsung, misalnya kelahiran, syukuran anak yang baru lahir, pengantar lamaran, pembayaran mas kawin, bahkan saat acara kematian. Pinang merupakan salah satu komoditas yang memiliki potensi tinggi dalam penjualan dan telah menjadi sumber penghasilan bagi masyarakat di Sorong, Papua Barat Daya. Buah pinang banyak dijual oleh pedagang kaki lima. Dalam penjualan pinang terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, salah satunya adalah memastikan buah pinang yang dijual memiliki kualitas yang baik dan tidak busuk, agar dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

Kepuasan pelanggan tidak hanya menjadi satu-satunya pencapaian yang ingin diraih oleh setiap usaha atau bisnis tetapi pencapaian laba merupakan tujuan utama yang ingin dicapai. Untuk dapat mencapai laba yang besar (dalam perencanaan maupun realisasinya) manajemen dapat melakukan berbagai langkah, misalnya menekan biaya produksi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan, menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin. Keberhasilan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba yang maksimal akan bergantung pada kemampuannya dalam meramalkan laba dengan baik.

Perusahaan perlu menyadari metode analitis untuk menguji hubungan antara profitabilitas dan volume penjualan untuk mendukung hal ini. Perusahaan dapat menggunakan analisis BEP untuk mengkategorikan biaya tetap dan variabel per unit barang atau jasa, yang membantu mereka memilih harga jual yang tepat untuk mencapai sasaran keuntungan mereka. BEP merupakan suatu alat yang dapat diterapkan dalam pengambilan keputusan perusahaan. Bisnis sering kali menggunakan analisis BEP untuk menciptakan strategi perusahaan dan memaksimalkan profitabilitas, serta mengidentifikasi margin keamanan (safety margin). (Yuningsih dkk, 2024:2).

Break even point adalah posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan atau revenue (penghasilan) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. (Heru Maruta, 2018:11).

Menghitung *Break Even Point* (BEP) penting karena memberikan pemahaman yang lebih baik kepada masyarakat serta membantu dalam mengidentifikasi jumlah penjualan yang diperlukan agar tidak mengalami kerugian dan dapat mencapai keuntungan. BEP membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih terinformasi dan optimal dalam menjalankan bisnis.

Terdapat banyak penelitian yang telah dilakukan untuk mengetahui titik impas dalam suatu kegiatan atau usaha demi pencapaian laba yang besar diantaranya peneliti yang dilakukan oleh Heru Maruta (2018:26), dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa apabila perusahaan mau mendapat keuntungan, maka harus memproduksi atau menjual barang dalam jumlah di atas 7.000 unit sampai batas kapasitas penuh yaitu 15.000 unit. Apabila perusahaan memproduksi atau menjual produk di bawah jumlah 7.000 unit dipastikan perusahaan menderita kerugian. demikian juga penelitian yang dilakukan oleh Arwati, dkk (2022:70-71). hasil penelitiannya menyatakan bahwa petani kopi arabika mengalami titik impas jika petani kopi arabika menjual dengan harga sebesar Rp. 719.944,59/kg dengan jumlah produksi 452,48 kg. Oleh karena itu, petani akan mengalami keuntungan jika menjual diatas harga Rp.

9.944,59/kg dan akan mengalami kerugian jika menjual dibawah harga Rp. Rp. 9.944,59/kg.

Salah satu usaha yang perlu dianalisis break even poinnya adalah usaha pinang Mama Mila, usahanya telah berkembang selama 5 tahun. Dalam perkembangan usahanya sering mengalami pasang surut dimana terjadi kelancaran maupun kemunduran pada saat penjualan. Hal ini menjadi perhatian agar perkembangan usaha tetap berjalan dengan baik sehingga analisis bisnis dengan menggunakan metode break even point baik untuk dilakukan. Tujuan analisis titik impas penjualan pinang adalah untuk menentukan jumlah penjualan minimum yang diperlukan agar usaha penjualan pinang mencapai titik impas. Dengan memahami titik ini, pemilik usaha dapat membuat keputusan yang lebih terinformasi tentang penetapan harga, perencanaan produksi, dan manajemen keuangan untuk memastikan kelangsungan bisnis dan profitabilitasnya. Adapun biaya variabel seperti biaya – biaya pembelian pinang, biaya kemasan dan biaya transportasi. Sedangkan biaya tetap terdiri dari biaya sewa tempat dan biaya listrik.

**2. METODE PENELITIAN**

**a. Tempat dan Waktu penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Remu, Kecamatan Sorong Manoi, Kota Sorong, Papua Barat Daya. Adapun waktu penelitian pada tanggal 2 Februari 2024, Jam 13.00 WIT.

**b. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah : observasi, wawancara dan dokumentasi.

**c. Metode Analisis**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. deskriptif kuantitatif dalam penelitian ini adalah untuk melihat, meninjau dan menggambarkan dengan angka tentang objek yang diteliti seperti apa adanya dan menarik kesimpulan tentang hal tersebut sesuai fenomena yang tampak pada saat penelitian dilakukan. (Jayusman, 2020:15). Untuk melakukan perencanaan laba dengan metode break even point menggunakan rumus pendekatan sistematis yaitu:

$$BEP^{Unit} = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ jual\ per\ unit - Biaya\ variabel\ Per\ unit}$$

Ket :  
 BEP = Break Even Point  
 FC = Fixed Cost  
 VC = Variabel Cost

P = Price  
 S = Sales Volume

$$BEP^{mata\ uang} = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - \frac{Biaya\ Variabel\ Per\ unit}{Harga\ jual\ per\ unit}}$$

Ket :  
 BEP = Break Even Point  
 FC = Fixed Cost  
 VC = Variabel Cost  
 P = Price  
 S = Sales Volume

**3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**A. Hasil Penelitian**

Berikut adalah hasil penelitian tentang perencanaan laba dengan menggunakan metode *break even point* yang dirumuskan sebagai berikut :

**1. Data Biaya Tetap Dan Variabel Dalam bulan Januari 2024**

**a) Biaya Tetap**

- Biaya sewa tempat. Total pengeluaran untuk sewa tempat adalah sebesar Rp. 500.000/bulan
- Biaya listrik. Pengeluaran untuk bayar listrik adalah sebesar Rp. 400.000/bulan

**b) Biaya Variabel**

- Biaya bahan – bahan. Total pengeluaran untuk penjualan pinang adalah sebesar Rp. 11.400.000. Rincian bahan - bahan dibawah ini ;

**Tabel 4.1**

**Data Biaya Bahan-Bahan Penjualan Pinang Pada Usaha Pinang Mama Mila Di Pasar Remu Kota Sorong Periode - Januari 2024**

Nama - Nama Bahan	Harga	Jumlah habis pakai selama sebulan	Total Biaya
Pinang Kering	Rp. 6.000.000/kg	1 karung	Rp. 6.000.000
Pinang Buah	Rp. 1.200.000/10 kg	20kg	Rp. 2.400.000
Kapur	Rp. 500.000/ krg	1 karung	Rp. 500.000
Siri	Rp. 1.200.000/10 kg	20kg	Rp. 2.400.000
Biaya kemasan	Rp. 5.000/ 1 pack	10 pack	Rp. 50.000
Biaya Transport	Rp. 50.000		Rp. 50.000
<b>Jumlah Pengeluaran Biaya-Biaya</b>			<b>Rp. 11.400.000</b>

Sumber: Data primer diolah, 2024

mencapai 50 tumpuk dengan harga per tumpuk sebesar Rp. 10.000. Jadi, dalam sehari penghasilan Mama Mila dari penjualan pinang adalah Rp. 500.000. Dalam bulan januari, penjualannya mencapai 1.500 unit, dengan total pendapatn sebesar Rp. 15.000.000.

**Tabel 4.2**

**Perencanaan Laba Usaha Pinang Mama Mila Periode Januari 2024**

<b>Budget Penjualan (1.500) unit @ Rp. 10.000</b>		<b>Rp. 15.000.000</b>
<b>Biaya Tetap :</b>		
Biaya sewa Tempat	Rp. 500.000	
Biaya Listrik	Rp. 400.000	
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp. 900.000</b>	
<b>Biaya Variabel :</b>		
Biaya Bahan –bahan	Rp. 11.300.000	
Biaya Transport	Rp. 50.000	
Biaya Kemasan	Rp. 50.000	
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>Rp. 11.400.000</b>	
<b>Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel</b>		<b>Rp. 12.300.000</b>
<b>Laba yang dibudgetkan</b>		<b>Rp. 2.700.000</b>

Sumber : Data primer diolah, 2024

**Perhitungan BEP Periode Januari 2024**

Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Pinang Mama Mila periode Januari 2024 yang diuraikan sebagai berikut :

**Diketahui :**

- Kapasitas Produksi. = 1.500 unit
- Harga Jual Perunit. = Rp. 10.000
- Budget Penjualan. = (1.500 x Rp 10.000) = Rp. 15.000.000
- Biaya Tetap Perunit.= Rp. 900.000 : 1.500. = Rp. 600
- Biaya Variabel Perunit. = Rp. 11.400.000 : 1.500 = Rp. 7.600

**BEP untuk usaha penjualan pinang bulan Januari, dalam unit;**

$$BEP^{unit} = \frac{FC}{P - VC} + \frac{900.000}{10.000 - 7.600} = \frac{900.000}{2.400} = 375 \text{ unit}$$

**BEP untuk usaha penjualan pinang bulan Januari, dalam Rupiah;**

$$BEP^{rupiah} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{s}} + \frac{900.000}{1 - \frac{11.400.000}{15.000.000}} = \frac{900.000}{1 - 0,76} = \frac{900.000}{0,24} = Rp. 3.750.000$$

**2. Data Biaya Tetap Dan Variabel dalam bulan Februari**

**a) Biaya Tetap**

- Biaya sewa tempat. Total pengeluaran untuk sewa tempat adalah sebesar Rp. 500.000/bulan
- Biaya listrik. Pengeluaran untuk bayar listrik adalah sebesar Rp. 400.000/bulan

**b) Biaya Variabel**

Biaya bahan – bahan. Total pengeluaran untuk penjualan pinang adalah sebesar Rp. 20.400.000. Rincian bahan - bahan dibawah ini ;

**Tabel 4.3**

**Data Biaya Bahan-Bahan Penjualan Pinang Pada Usaha Pinang Mama Mila Di Pasar Remu Kota Sorong Periode Februari 2024**

Nama - Nama Bahan	Harga	Jumlah habis pakai selama sebulan	Total Biaya
Pinang Kering	Rp. 6.000.000/kg	2 karung	Rp. 12.000.000
Pinang Buah	Rp. 1.200.000/10 kg	30kg	Rp. 3.600.000
Kapur	Rp. 500.000/1 krg	2 karung	Rp. 1.000.000
Siri	Rp. 1.200.000/10 kg	30kg	Rp. 3.600.000
Biaya Kemasan	Rp. 5.000	20pack	Rp. 100.000
Biaya Transport	Rp.100.000		Rp. 100.000
<b>Jumlah Pengeluaran Biaya-Biaya</b>			<b>Rp 20.400.000</b>

Sumber : Data primer diolah, 2024

bulan tersebut. Dalam periode ini, penjualan pinang mencapai 100 unit per hari, dengan harga per unit sebesar Rp. 10.000., sehingga pendapatan harian Mama Mila mencapai Rp. 1.000.000.. Selama satu bulan penuh, total penjualan mencapai 3.000 unit, yang menghasilkan pendapatan total sebesar Rp. 30.000.000.

**Tabel 4.4**

**Perencanaan Laba Usaha Pinang Mama Mila Periode Februari 2024**

<b>Budget Penjualan (3.000) unit @ Rp. 10.000</b>		<b>Rp. 30.000.000</b>
<b>Biaya Tetap :</b>		
Biaya sewa Tempat	Rp. 500.000	
Biaya Listrik	Rp. 400.000	
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp. 900.000</b>	
<b>Biaya Variabel :</b>		
Biaya Bahan –bahan	Rp. 20.200.000	
Biaya Transport	Rp. 100.000	
Biaya Kemasan	Rp. 100.000	
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>Rp. 20.400.000</b>	
<b>Total biaya Tetap dan Biaya Variabel</b>		<b>Rp. 21.300.000</b>
<b>Laba yang dibudgetkan</b>		<b>Rp. 8.700.000</b>

Sumber : Data primer diolah, 2024

**Perhitungan BEP Periode Februari 2024**

Berikut adalah perhitungan BEP Usaha Pinang Mama Mila periode Februari 2024 yang diuraikan sebagai berikut :

**Diketahui :**

- Kapasitas Produksi. = 3.000 unit
- Harga Jual Perunit. = Rp. 10.000
- Budget Penjualan. = (3.000 x Rp. 10.000) = Rp. 30.000.000
- Biaya Tetap Perunit. = Rp. 900.000 : 3.000 = Rp. 300
- Biaya Variabel Perunit. = Rp. 20.400.000 : 3.000 = Rp. 6.800

**BEP untuk usaha penjualan pinang bulan Februari , dalam unit :**

$$BEP^{unit} = \frac{FC}{P - VC} = \frac{900.000}{10.000 - 6.800} = \frac{900.000}{3.200} = 281 \text{ unit}$$

**BEP untuk usaha penjualan pinang bulan Februari, dalam Rupiah :**

$$BEP^{rupiah} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{s}} = \frac{900.000}{1 - \frac{20.400.000}{30.000.000}} = \frac{900.000}{1 - 0,68} = \frac{900.000}{0,32} = Rp. 2.812.500$$

**Pembahasan**

Berikut adalah rekapitulasi hasil penelitian yang diuraikan pada tabel dibawah ini:

**Tabel 4.5**

**Rekapitulasi Perhitungan BEP**

Periode	Kapasitas Produksi	Pendapatan	Laba	BEP (Rupiah)	BEP (Unit)
Januari	1.500 unit	Rp 15.000.000	Rp 2.700.000	Rp. 3.750.000	375
Februari	3.000 unit	Rp 30.000.000	Rp 8.700.000	Rp. 2.812.500	281

Sumber : Data diolah, 2024

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa perhitungan BEP dalam Unit penjualan pinang di Pasar Remu, pada bulan Januari 2024. titik

impasnya berada pada 375 unit dengan tingkat penjualan sebesar Rp. 3.750.000 dan selama bulan Januari kapasitas penjualan adalah 1.500 unit, pendapatannya sebesar Rp. 15.000.000 maka tingkat keuntungannya adalah Rp.2.700.000.

Kemudian pada bulan februari 2024, menunjukkan peningkatan kapasitas penjualan menjadi 3.000 unit dengan pendapatan kotornya sebesar Rp. 30.000.000, laba yang diperoleh adalah Rp. 8.700.000. Titik impasnya berada pada 281 unit dengan penjualannya sebesar Rp. 2.812.500. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba pada bulan Februari mengalami peningkatan karena masa pemilihan umum. Pemilihan umum sering kali menjadi momen penting dalam kehidupan politik suatu negara, Dimana Masyarakat terlibat secara aktif dalam proses demokrasi. Selama masa pemilihan umum, terjadi peningkatan aktivitas politik, seperti kampanye, pertemuan politik dan diskusi public, sehingga dalam acara -acara politik tersebut sering kali melibatkan peyajian pinang kepada Masyarakat yang terlibat demokrasi dan ini sebagai bagian dari tradisi lokal.

#### 4. KESIMPULAN

Dari perhitungan BEP (Break Even Point) pada bulan Januari, dapat disimpulkan bahwa titik impasnya tercapai saat penjualannya mencapai 375 unit dengan tingkat penjualan sebesar Rp 3.750.000. Ini berarti bahwa pada titik ini, pendapatan yang diperoleh dari penjualan cukup untuk menutupi semua biaya yang terkait dengan produksi dan operasional, sehingga usaha ini tidak mengalami kerugian atau keuntungan.

Selanjutnya, pada bulan Januari, dengan kapasitas penjualan sebesar 1.500 unit dan pendapatan sebesar Rp 15.000.000, tingkat keuntungan yang diperoleh adalah Rp 2.700.000. Ini berarti bahwa perusahaan berhasil mencapai laba sebesar Rp 2.700.000 setelah menutupi semua biaya produksi dan operasional.

Pada bulan Februari 2024, kapasitas penjualan meningkat menjadi 3.000 unit dengan pendapatan kotor sebesar Rp 30.000.000. Laba yang diperoleh mencapai Rp 8.700.000. Ini menunjukkan bahwa perusahaan berhasil mencapai peningkatan penjualan yang signifikan dan menghasilkan laba bersih yang lebih tinggi dibandingkan bulan Januari.

Titik impas pada bulan Februari terjadi saat penjualan mencapai 281 unit dengan pendapatan sebesar Rp 2.812.500. Ini berarti bahwa pada titik ini, perusahaan hanya mencapai titik impas

dan tidak menghasilkan keuntungan atau kerugian.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pada bulan Februari, perusahaan berhasil mencapai penjualan yang lebih tinggi dan menghasilkan laba bersih yang lebih besar dibandingkan bulan Januari. Hal ini menunjukkan peningkatan performa dan profitabilitas perusahaan pada bulan Februari.

#### 5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Andrianto, M. Y., Sudjana, N., & Azizah, D. F. (2016). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 35.
- [2] Arwati, S., Husain, N., & St Aisyah, R. (2022). Analisis break even point usahatani kopi arabika di Desa Benteng Alla Utara Kecamatan Baroko Kabupaten Enrekang. *KAPITA: Jurnal Agribisnis & Pembangunan Pertanian*, 1(2), 67-72.
- [3] Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial Accounting*. McGraw-Hill Education.
- [4] Heru Maruta. (2018). Analisis Break-even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*. Vol 2 No 1 (2018).
- [5] Jayusman, I., & Shavab, O. A. K. (2020). Studi Deskriptif kuantitatif tentang aktivitas belajar mahasiswa dengan menggunakan media pembelajaran edmodo dalam pembelajaran sejarah. *Jurnal artefak*, 7(1).
- [6] 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.
- [7] Mollah, K. (2016). Analisa Break Even Point Dan Net Present Value Berdasarkan Input Tarif Yang Berlaku Di Klinik Kesehatan Al-Jadid Surabaya. *Jurnal Iptek*, 20(2), 21-28.
- [8] Musthafa, H., & SE, M. (2017). *Manajemen keuangan*. Yogyakarta :Andi.
- [9] Ponomban, C. P. (2013). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprime. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(4).
- [10] Purwanti, Ari. dan Darsono Prawiranegoro. (2014). *Akuntansi Manajemen*. Edisi 4. Jakarta: Mitra Wacana Media.

- [11] Rebin, S. (2020). Buku: Dasar-Dasar Manajemen Keuangan.
- [12] Yuningsih, R. S., & Fithri, E. J. (2024). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV Wana Jaya Lestari Palembang. *Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi*, 4(1), 1-12.