

Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Menentukan Perencanaan Laba Perusahaan PT Sentra Food Indonesia 2021

Break Even Point Analysis (BEP) in Determining PT Sentra Food Indonesia's Company Profit Planning for 2021

Diemas Aji Bimayu
Universitas Bandar Lampung
Email: diemas67@gmail.com

Abstract

Every company has a goal to gain profit or profit. Planning to estimate profits can be done with Break Even Point (BEP) analysis. The purpose of this study is to determine the company's Break Even Point and the company's safety margin at PT. Indonesian Food Center. This study uses secondary data with the Break Even Point analysis method. The results showed that the company did not gain or lose at a sales level of Rp. 88,394,979,725.-. Determination of sales targets using the break even point method in 2022 the company PT. Sentra Food Indonesia must sell products of Rp. 97,256,191,970, - to get a profit of Rp3,500,000,000, -. company margin of safety PT. Sentra Food Indonesia in 2021 obtains a safety margin level of 73% or the maximum amount of reduced sales revenue target so that the company does not experience a maximum loss situation of IDR 69,609,842,752.-.

Keywords: Break Even Point (BEP), Determine planning, Company Profits

Abstrak

Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Perencanaan untuk memperkirakan keuntungan dapat dilakukan dengan analisis Break Even Point (BEP). Tujuan penelitian untuk mengetahui besar Break Even Point perusahaan dan jumlah margin keamanan perusahaan pada PT. Sentral Food Indonesia. Penelitian ini menggunakan data sekunder dengan metode analisis Break Even Point. Hasil penelitian menunjukkan perusahaan tidak mendapatkan keuntungan maupun kerugian pada tingkat penjualan sebesar Rp88.394.979.725,-. Penentuan target penjualan menggunakan metode break even point pada tahun 2022 perusahaan PT. Sentra Food Indonesia harus menjual produk sebesar Rp97.256.191.970,- untuk mendapat keuntungan sebesar Rp3.500.000.000,-. margin of safety perusahaan PT. Sentra Food Indonesia di tahun 2021 memperoleh tingkat margin keamanan sebesar 73% atau jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan agar perusahaan tidak mengalami suatu keadaan rugi maksimumnya berjumlah Rp69.609.842.752,-.

Kata kunci: Break Even Point (BEP), Menentukan perencanaan, Laba Perusahaan

PENDAHULUAN

Sekarang ini banyak sekali berdiri berbagai perusahaan Industri di Indonesia. Berbagai perusahaan tersebut berusaha untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam pekerjaannya. Hal ini dilakukan sebagai upaya agar hasil produksi yang dihasilkan dapat maksimal sehingga dapat bersaing atau tidak kalah dengan perusahaan lainnya.

Setiap perusahaan membuat suatu perencanaan dalam manajemennya agar dapat menghasilkan keuntungan yang semaksimal mungkin. Keuntungan tersebut

merupakan salah satu ukuran kesuksesan dalam suatu perusahaan. Pencapaian suatu keuntungan dapat tercapai apabila suatu perusahaan melakukan perencanaan terhadap target jumlah penjualan. Saat keuntungan dalam yang diterima perusahaan telah mencapai target, maka tentu saja perkembangan perusahaan akan semakin kuat dalam bidang industri dan kemungkinan dapat menjadi leader market di bidang industry tersebut. Oleh karena itu, suatu perusahaan memerlukan suatu perencanaan agar dapat memperkirakan keuntungan agar dapat meminimalisir adanya kerugian. Salah satu perencanaan tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan analisis *Break Even Point*.

Menurut samryn, (2012) *Analisa Break Even Point (BEP)* digunakan untuk mempelajari hubungan antara volume penjualan dan laba. *Break Even Point (BEP)* adalah suatu keadaan yang mana perusahaan dalam operasionalnya tidak mendapatkan keuntungan maupun kerugian. Analisis *break even point* tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi perusahaan dalam keadaan titik impas atau tidak, tetapi analisis *break even point* juga sangat membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan.

PT. Sentral Food Indonesia merupakan salah satu perusahaan industri yang bergerak di bidang makanan. Perusahaan tersebut merupakan perusahaan besar dengan banyak anak perusahaan yang memasarkan produk berupa daging mentah dan daging olahan. Maka dari itu, penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian mengenai penerapan metode Break Even Point pada perusahaan PT. Sentral Food Indonesia. Untuk judul penelitian memilih judul “Penggunaan Analisis Break Even Point (Bep) Dalam Menentukan Perencanaan Laba Tahun 2021”.

TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Samryn (2012) analisis impas atau juga disebut dengan analisis *break even* merupakan derajat aktivitas pada suatu perusahaan yang menunjukkan tidak adanya perolehan keuntungan ataupun kerugian. Pada suatu grafik, titik impas dapat diketahui melalui titik perpotongan garis pendapatan dan garis total biaya. Keberadaannya ditunjukkan dengan melihat posisi total pendapatan sama dengan total biaya atau sebagai titik dimana total margin kontribusi sama dengan total biaya tetap. Dengan demikian dapat dikatakan perusahaan tersebut tidak memperoleh keuntungan maupun tidak mengalami kerugian. Keadaan tersebut dapat terjadi jika suatu perusahaan yang menggunakan biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan dalam operasinya hanya cukup menutupi biaya tetap dan biaya variabel.

METODE

Untuk melakukan penelitian *break even point* menggunakan data sekunder. Dalam pengertiannya data sekunder merupakan data yang sudah ada sebelumnya berupa file atau laporan keuangan yang sudah jadi diambil di website

<http://www.idx.co.id>, data tersebut diantaranya dapat berupa publikasi maupun data sehubungan dengan kegiatan yang telah dilakukan oleh perusahaan tersebut. Sumber data yang digunakan berupa laporan keuangan PT Sentra Food Indonesia.

Sumber data pada penelitian ini berasal dari buku-buku yang berkaitan dengan pembahas. Analisa data menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Analisis pada penelitian ini menggunakan analisis *Break Even Point* dengan tujuan untuk mengetahui hubungan antara penjualan, biaya produksi dan keuntungan (laba) melalui perhitungan sebagai berikut:

A. Untuk menentukan volume penjualan dan hasil penjualan pada tingkat *Break Even Point* (BEP) digunakan rumus :

$$BEP(S) =$$

$$\frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$BEP(Q) =$$

$$\frac{FC}{P - VC}$$

Dimana:

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

S = Penjualan

P = Harga Per-unit

VC = Biaya Variabel Per-unit

BEP(S) = *Break Even Point* yang digunakan dalam hasil penjualan

BEP(Q) = *Break Even Point* yang digunakan dalam unit

B. Untuk menentukan penjualan minimal atau yang direncanakan agar dicapai laba yang diinginkan digunakan rumus:

Penjualan minimal =

$$\frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

C. Penentuan margin of safety bagi perusahaan digunakan rumus :

1.

$$\frac{\text{Penjualan per Budget}}{\text{Penjualan per BEP}} \times 100 \%$$

2.

$$\frac{\text{Penjualan per Budget} - \text{Penjualan per BEP}}{\text{Penjualan per Budget}} \times \%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Klasifikasi Biaya

Menurut penulisan klasifikasi biaya yang dilakukan perusahaan PT. Sentra Food Indonesia, yang terjadi selama kegiatan operasi perusahaan telah memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dengan tepat.

Adapun biaya tetap dan biaya variabel pada perusahaan PT. Sentra Food Indonesia untuk tahun 2021 sebagai berikut ini:

Tabel 3. Jenis, Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel Operasi Perusahaan PT. Sentra Food indoneisa 2021

Jenis biaya	Biaya (Rp)	Jumlah (Rp)
Daging olahan	57.919.908.028	
Daging mentah	37.436.040.948	
Jumlah		95.355.948.976
<u>Beban pokok penjualan:</u>		
Bahan baku dan penolong	42.140.315.605	
Gaji, upah, dan tunjangan	7.898.514.724	
Penyusutan	2.525.805.856	
Biaya kantor dan umum	2.800.879.568	
Biaya pemeliharaan	1.557.353.944	
Lain-lain (masing- masing dibawah Rp100.000.000)	769.403.904	
Sub Jumlah		57.692.273.601
<u>Beban usaha</u>		
Promosi	5.455.845.572	
Gaji, upah dan tunjangan	4.955.900.868	
Perjalanan dinas dan transportasi	4.453.597.108	
Kantor dan umum	1.472.245.412	
Pemeliharaan	1.074.142.752	
Penyusutan	528.382.940	
Penyusutan aset hak guna	312.753.676	
Sewa dan asuransi	253.679.732	
Lain-lain (masing-masing dibawah Rp 100.000.000)	2.905.141.927	
Sub jumlah		21.411.689.987
Umum dan administrasi		
Gaji upah dan tunjangan	5.516.266.392	
Penyusutan	2.558.459.360	
Tenaga ahli	1.591.320.000	

Jenis biaya	Biaya (Rp)	Jumlah (Rp)
Imbalan kerjan karyawan	1.067.225.792	
Kantor dan umum	723.767.196	
Sewa dan asuransi	554.381.760	
Pemeliharaan	336.764.520	
Riset dan pengembangan	293.501.892	
Perjalanan dinas dan transportasi	206.550.892	
Lain - lain (masing - masing dibawah Rp 100.000.000)	654.305.216	
Sub jumlah		13.502.543.020
Biaya Tetap		34.914.233.007
Biaya variabel		57.692.273.601
Rugi laba <i>before tax</i>		2.749.442.368

Setelah diketahui jumlah perencanaan biaya tetap dan biaya variabel, setelah itu selanjutnya dilakukan penentuan titik break even sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil penjualan pada tahun 2021 PT. Sentra Food Indonesia.
 (Dalam satuan Rp)

Keterangan	Daging olahan	Daging mentah	Total
Unit yang terjual	1.643.200 unit	584.940 unit	2.228.140 unit
Hasil penjualan	57.919.908.028,-	37.436.040.948,-	95.355.948.976,-
Biaya variable	32.921.914.789,-	24.770.358.812,-	57.692.273.601,-
Biaya tetap	22.590.998.709,-	12.323.234.297,-	34.914.233.007,-
Laba/(rugi)	2.406.994.529,-	342.447.839,-	2.749.442.368,-

Perhitungan Break Even Point

Dari hasil pengolahan data-data yang diperoleh dari perusahaan PT. Sentra Food Indonesia, maka untuk menentukan tingkat *break even point* yang dinyatakan dalam hasil penjualan dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

BEP(S) =

$$\frac{FC}{1 - \frac{VC}{SALES}}$$

Berdasarkan data diatas, maka *break even point* untuk tahun 2021, dapat dilihat dengan rumus berikut:

$$\begin{aligned}
 BEP (S) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{SALES}} \\
 &= \frac{Rp. 34.914.233.006}{1 - \frac{Rp 57.692.273.601}{Rp 95.355.948.976}} \quad n \\
 &= \frac{Rp.34914233006}{1-0,61} \\
 &= \frac{Rp.34914233006}{0,39} \\
 &= Rp 88.394.979.725,-
 \end{aligned}$$

Pembuktian:

Penjualan	Rp88.394.979.725,-
Biaya variabel: 0,61 x Rp 88.394.979.725	Rp 53.480.746.718,-
Biaya tetap	<u>Rp 34.914.233.007,-</u>
Jumlah biaya	Rp <u>88.394.979.725,-</u>
Laba	Rp 0

Penentuan Komposisi Penjualan pada *Break Even*

Dalam kegiatannya, perusahaan ada yang memproduksi satu jenis produksi saja dan ada pula yang memproduksi lebih dari satu jenis produksi. Pada perusahaan yang memproduksi dan menjual produk lebih dari satu akan dihadapi persoalan mengenai komposisi penjualan dari setiap jenis produk pada saat keadaan *break even point*.

Untuk mengetahui komposisi penjualan setiap jenis produk saat break even pada Perusahaan, pertama-tama harus dicari terlebih dahulu perbandingan sales-mix dari setiap produk tersebut.

Dari data tersebut dikatakan bahwa:

Komposisi penjualan yaitu Rp 57.919.908.028 , - : Rp 37.436.040.948,-

Komposisi produksi yaitu 1.643.200 unit : 584.940 unit

Dengan demikian, maka penjualan pada setiap jenis produk tersebut saat *Break Even Total* adalah sebagai berikut:

Daging olahan =

$$\frac{Rp 57.919.908.028}{Rp 95.355.948.963} \times Rp 88.394.979.725$$

Hasil daging olahan = **Rp 53.691.763.868**

Daging mentah =

$$\frac{Rp 37.436.040.948}{Rp 95.355.948.976} \times Rp 88.394.979.725$$

Hasil daging mentah = Rp 34.703.215.857

Biaya variabel per unit
(Bahan daging olahan) =

$$\frac{\text{Rp } 32.921.914.789}{1.643.200} = 20.053$$

(Bahan daging mentah =

$$\frac{\text{Rp } 24.770.358.812}{584.940} = \text{Rp } 15.213$$

Sehingga *break even point* untuk setiap produk dalam unit adalah sebagai berikut :

Break even point daging olahan (dalam unit)

$$\frac{\text{Rp } 22.590.998.709}{\frac{\text{Rp } 35.248 - 20.035}{\text{Rp } 22.590.998.709}} = 1.484.980 \text{ unit}$$

Break even point daging mentah (dalam unit)

$$\frac{\text{Rp } 12.232.234.297}{\frac{\text{Rp } 64.000 - 42.437}{\text{Rp } 12.323.234.297}} = 569.119 \text{ unit}$$

Penjualan Minimal Pada Tingkat Laba yang Dikehendaki

Setiap berdirinya perusahaan yang bersifat *profit motif*, selalu menginginkan perolehan laba yang memadai. Untuk itu pimpinan harus mampu merencanakan dan juga berusaha untuk mencapai laba yang diinginkan tersebut. Demikian halnya perusahaan PT. Sentra Food Indonesia, agar perusahaan dapat mencapai keuntungan(laba) yang diinginkan maka perusahaan harus dapat menentukan berapa minimal penjualan yang harus dipenuhi agar keuntungan (laba) yang direncanakan atau yang diinginkan dapat tercapai. Dalam menentukan penjualan minimal tersebut dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

Penjualan minimal=

$$\frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{Sales}}$$

Pada tahun 2021 perusahaan PT. Sentra Food Indonesia dengan tingkat penjualan sebesar Rp. 88.394.979.725,- dengan biaya tetap sebesar Rp 34.914.233.007,- telah mencapai *break even point*. Pada tahun 2022 diperkirakan keadaan penjualan menjadi lebih baik dan pimpinan perusahaan menetapkan target keuntungan sebesar Rp 3.500.000.000,- maka penjualan minimal pada tingkat laba yang dikehendaki pada tahun 2022 adalah sebagai berikut:

Dalam keadaan *Break even point* biaya total sama besarnya dengan penghasilan penjualan.

$$\text{Sales} = \text{FC} + \text{VC}$$

$$\text{VC} = \text{Sales} - \text{FC}$$

$$\text{VC} = \text{Rp } 88.394.979.724,- - \text{Rp } 34.914.233.007,- = 53.480.746.719,-$$

Variabel

Variabel expense ratio (biaya variabel dinyatakan dalam persentase dari sales) yaitu:

Variabel expense ratio =

$$\frac{\text{Rp } 53.480.746.718}{\text{Rp } 88.394.979.724} \times 100\% = 61\%$$

Setelah diketahui besarnya "*variabel expense ratio*", Selanjutnya dapat dilakukan perhitungan untuk mencari besarnya penjualan minimal tersebut dengan menggunakan rumus.

Penjualan minimal =

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Rp } 34.914.233.007 + \text{Rp } 3.500.000.000}{1 - \frac{\text{Rp } 53.480.746.718.718}{\text{Rp } 88.394.979.725}} \\ & \frac{\text{Rp } 38.414.233.007}{1 - 0,61} \\ & \frac{\text{Rp } 38.414.233.007}{0,39} \\ & = \text{Rp } 97.256.191.970,- \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa untuk memperoleh keuntungan sebesar Rp 3.500.000.000,- perusahaan harus menjual produknya sebesar Rp 97.256.191.970,-

Hal ini dapat dibuktikan sebagai berikut :

penjualan Rp 97.256.191.970,-

Biaya variabel(61%) = Rp 58.841.958.963,-

Biaya tetap = Rp 34.914.233.006,-

Rp 93.756.191.970,-

Rp 3.500.000.000,-

Keterangan :

Disesuaikan biaya tetap dan biaya variabel tidak mengalami perubahan.

Penentuan *margin of safety*

Margin of safety perlu diketahui oleh setiap pimpinan perusahaan dalam kebijaksanaan mengenai seberapa jauh penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Untuk menentukan nilai *margin of safety* tersebut digunakan rumus berikut:

1. MOS=

$$\frac{\text{Penjualan per budget} - \text{penjualan per BEP (Rp)}}{\text{penjualan per budget}} \times 100\%$$

2. MOS dalam rupiah = MOS \times *Sales budget*

Berdasarkan rumus diatas, maka tingkat *margin of safety* perusahaan PT. Sentra Food Indonesia pada tahun 2021 adalah

1. MOS=

$$\frac{\text{Rp } 95.355.948.976 - \text{Rp } 88.394.979.925}{\text{Rp } 95.355.948.976} \times 100\% = 73\%$$

2. MOS dalam rupiah= 73% \times 95.355.948.976 = Rp 69.609.842.752,-

Dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui nilai *margin* keamanan (*margin of safety*) di tahun 2021 memiliki persentase sebesar 73% atau nilai *margin* keamanan (*margin of safety*) dalam rupiah sebesar Rp. 69.609.842.752,-. Dalam hal ini dapat dikatakan bahwa target pendapatan penjualan tidak boleh turun melebihi Rp. 69.609.842.752,- supaya perusahaan tidak mengalami kerugian.

Analisis *Break Even Point* (BEP)

Berdasarkan analisis data dan pembahasan data sebelumnya maka pada tahun selanjutnya tingkat penjualan yang harus dicapai PT. Sentra Food Indonesia untuk daging olahan *Break Even Point* (BEP) sebesar Rp 53.691.763.868,- dan *Break Even Point* dalam unit sebesar 1.484.980 unit. Untuk daging mentah *Break Even Point* (BEP) sebesar Rp 34.703.215.857,- dan BEP unitnya adalah 569.119 unit.

Analisis Penjualan yang Direncanakan

Pada penjualan yang direncanakan PT. Sentra Food Indonesia perusahaan miliki target sebesar Rp 3.500.000.000,- dengan perhitungan untuk mencapai target harus menjual produknya sebesar Rp 97.256.191.970,-

Margin Of Safety

Dari hasil penelitian diperoleh tingkat *margin* keamanan tahun 2021 sebesar 73% atau dapat dikatakan target pendapatan penjualan tidak boleh turun melebihi Rp. 69.609.842.752,- supaya perusahaan tidak mengalami kerugian

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Perusahaan PT. Sentra Food Indonesia pada tingkat penjualan *break even point* sebesar Rp 88.394.979.725,- perusahaan tidak mendapatkan keuntungan (laba) dan tidak mengalami kerugian. Penentuan target penjualan menggunakan metode *break even point* pada tahun 2022 perusahaan PT. Sentra Food Indonesia harus menjual produk sebesar Rp. 97.256.191.970,- untuk mendapat keuntungan sebesar Rp. 3.500.000.000,-.
- 2) Bisa kita ketahui *margin of safety* perusahaan PT. Sentra Food Indonesia pada tahun 2021 sebesar 73% atau jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan agar mengalami suatu keadaan yang bisa kita sebut rugi maksimumnya berjumlah Rp 69.609.842.752,.

Saran

Sebaiknya perusahaan PT. Sentra Food Indonesia menerapkan Analisa *break even point*, sehingga dapat menentukan kebijaksanaan kearah yang lebih efektif. Tingkat *break even point* tahun 2021 adalah pada tingkat perusahaan sebesar Rp. 88,394.979.725,- dan mempunyai target penjualan tahun 2022 sebesar Rp. 3.500.000.000,- dengan perhitungan menggunakan *break even point* Rp. 97.256.191.970,- yang artinya apabila perusahaan pada tingkat yang bersangkutan dalam operasi mencapai tingkat penjualan dibawah Rp. 97.256.191.970,-. Maka perusahaan akan menderita rugi atau perusahaan bekerja dibawah tingkat *break even point* atau tidak sesuai target yang diinginkan.

Margin of safety atau margin keamanan PT. Sentra Food Indonesia untuk 2021 telah dihitung berjumlah Rp 69.609.842.752,-. Hal ini berarti perusahaan pada tahun tersebut boleh menurunkan tingkat penjualan tetapi tidak boleh lebih dari *margin of safety* atau margin keamanan.

Oleh sebab itu dengan menghitung menggunakan analisis titik impas atau BEP (*Break Even Point*) akan memberikan data yang tepat pula kepada pimpinan dalam mengambil keputusan.

DAFTAR PUSTAKA

- ANDELA PUTRI, K. I. R. A. N. T. I. (2015). *Penerapan Break Even Point (Bep) Dalam Menentukan Volume Penjualan Dan Laba (Studi Kasus Pada Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang)* (Doctoral dissertation, Politeknik Negeri Sriwijaya).
- Arieska Mellynia, M. ., Agung Nugroho, A. ., & Zuhri, N. . (2023). *Pengaruh Merger dan Akuisisi Terhadap Return Saham, Abnormal Return dan Trading Volume Activity pada Perusahaan Jasa Sub Sektor Telekomunikasi yang*

Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. SINOMIKA Journal: Publikasi Ilmiah Bidang Ekonomi Dan Akuntansi, 1(5), 1041-1056. <https://doi.org/10.54443/sinomika.v1i5.558>

- Belmo, K., & Neno, M. S. (2020). Analisis Biaya-volume-laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Pink Jaya-Oebufu, Kupang. *Journal of Management: Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 13(3), 285-298.
- Irwadi, Maulan, and Dodi Safari. "ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) UNTUK PERENCANAAN LABA PADA YURI'S CAKE AND BAKERY SEKAYU." *Jurnal ACSY: Jurnal Accounting Politeknik Sekayu* 13.1 (2021): 44-52.
- Jubaedah, Edah. "ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM PERENCANAAN LABA (Studi Kasus PT Dirgantara Indonesia)." *Jurnal Industri Elektro dan Penerbangan* 10, no. 1 (2021).
- Karno, A., Aulia, A., Panorama, M., & Aldiansya, M. R. (2022). The Effect of Audit Tenure and Audit Rotation on Audit Quality in Companies Listed on the Stock Exchange. *Sinomika Journal: Publikasi Ilmiah Bidang Ekonomi Dan Akuntansi*, 1(1), 15-36.
- Kasmir, 2011. Analisis Laporan Keuangan. Catatan Keempat, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Mahanani, L. P. (2015). ANALISIS PENERAPAN METODE BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM RANGKA MENINGKATKAN PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN (STUDI KASUS PADAPT. WIDAYA INTI PLASMA DI SIDOARJO). *E-Journal Akuntansi" EQUITY"*, 1(3).
- Maharani, R. A. N., & Alam, I. A. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Selama Pandemi Covid-19 Pada Kebab Salahuddin. *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(4), 235-242.
- Nirawati, L. ., Samsudin, A. ., Puteri Pradanti, A. ., Widya Ayu, A. ., Aura Jahzy, C. ., Dwi Isma Saputri, I. ., & Prisichella, A. . (2022). Analisis Pengaruh Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan. *SINOMIKA Journal: Publikasi Ilmiah Bidang Ekonomi Dan Akuntansi*, 1(2), 189-196. <https://doi.org/10.54443/sinomika.v1i2.193>
- Nurani, A., Alamsyah, S. and Sulaeman, S., 2021. ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI INSTRUMEN PERENCANAAN LABA (PADA PERUSAHAAN PANGAN SEJAHTERA SUKABUMI PABRIK TAUCO). *OPTIMA*, 5(1), pp.1-11.
- Rusmayanti, Santi. "BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA JUS JAGUNG ENAK." *Jurnal Akrab Juara* 6.2 (2021): 182-195.
- Samryn. 2012. Akuntansi Manajemen. Edisi Revisi. Jakarta. Penerbit Kencana Prenada Media Group
- Sumarsono, H., 2018. ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KERAJINAN KULIT PRAKTIS

MAGETAN. *ISOQUANT: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 2(1), pp.18-33.

Suraji. 2008. *Penganggaran Perusahaan: Perusahaan Sebagai Pedoman Pelaksanaan dan Pengendalian Aktivitas Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media

Sugiyono, 2017, "Metode penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan kombinasi", Alfabeta, Bandung

Yudianto, R., 2019. Break Event Point sebagai Perencanaan Laba pada PT. Sepatu Bata Tbk. *Jurnal Ekonomia*, 9(1), pp.29-47.

www.idx.co.id