

Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Konveksi Zein Store

Andini Nur Paujiah¹, Puji Isyanto²

^{1,2}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang, Indonesia

Info Artikel

Riwayat Artikel:

Diterima 04, 07, 2024
Disetujui 05, 07, 2024
Diterbitkan 06, 07, 2024

Kata kunci:

Break Even Point;
Profit Planning;
Fixed Cost;
Variabel Cost.

ABSTRACT

The purpose of this research is to determine and analyze the Zein Store Konveksi's profit plan by calculating the break-even point. In planning profits, entrepreneurs must pay attention to profits and costs to achieve the desired profit goals. Break Even Point (BEP) can help in evaluating the financial management of Zein Store convection, to ensure that the business can reach the point when revenue equals total costs (fixed costs and variable costs), so it does not experience losses. The method used is descriptive with a quantitative strategy. Data was obtained directly through interviews with the owner of Konveksi Zein Store. The analysis tool used is Break even point. The research results show that Konveksi Zein Store has succeeded in reaching the break-even point and even managed to obtain high profits. After carrying out the analysis, the Zein Store Convection break-even point (BEP) method is suitable as a profit planning tool to find out at which sales the break-even point will be achieved.

This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license.



Penulis Korespondensi:

Andini Nur Paujiah
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang
Email: mn21.andinipaujiah@mhs.ubpkarawang.ac.id

Cara Sitasi Artikel ini dalam APA:

Nur Paujiah, A., & Isyanto, P. (2024). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Konveksi Zein Store. *LANCAH: Jurnal Inovasi Dan Tren*, 2(2b), 694~701. <https://doi.org/10.35870/ljit.v2i2b.2833>

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan wisata nusantara meningkat dalam waktu yang lebih singkat, tercatat pada bulan Juni 2023 jumlah wisatawan Nusantara sebanyak 433,57 juta perjalanan atau naik 12,57% (Arrasy et al. 2023). Dengan peningkatan aktivitas bisnis dan wisata, tas travel menjadi kebutuhan penting untuk memudahkan perjalanan, menyimpan barang-barang pribadi, dan memenuhi kebutuhan sehari-hari selama perjalanan. Pelaku bisnis memerlukan strategi yang tepat agar dapat memperhitungkan peningkatan volume penjualan serta laba setiap tahunnya.

Perencanaan laba yang efektif menjadi kunci agar bisnis dapat bertahan dan berkembang. Perencanaan laba mencakup rencana kerja yang dipertimbangkan secara cermat dan diuraikan secara kuantitatif dalam bentuk laporan keuangan untuk tujuan jangka pendek dan jangka panjang (Putri, Susena, and Nasution 2023). Hal ini menjadi perhatian untuk memastikan perkembangan bisnis tetap pada jalurnya dan analisis bisnis dapat dilakukan secara bijak dengan metode titik impas. Salah satu alat perencanaan laba yang paling umum digunakan adalah analisis Break Even Point (BEP).

Analisis Break Even Point dilakukan untuk menentukan apakah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan (Fauzi et al. 2024). Break Even Point adalah teknik analisis yang menguji hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, laba, dan penjualan, serta merupakan metode penggabungan, penyesuaian, interpretasi, dan distribusi data untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen (Suriyok and Ningtyas 2023). Menurut (Nuryadi 2022) Titik impas digunakan untuk menganalisis prediksi berapa unit yang akan diproduksi atau berapa banyak uang yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas atau *return on capital*.

Penelitian dilakukan pada Konveksi Zein Store yang terletak di kabupaten Karawang. Konveksi yang memproduksi tas travel ini sudah berdiri sejak tahun 2021 sampai saat ini. Awal mula berjalannya bisnis hanya dengan membuka toko tas secara *offline* di rumah saja dengan menjadi distributor dari konveksi yang ada di Jakarta. Kemudian jumlah pelanggan semakin bertambah lalu memberanikan diri untuk membuka toko di lokasi yang strategis dengan menyewa toko. Akan tetapi pada saat pandemic Covid-19, penjualan *offline* menurun. Zein Store memutuskan untuk membuka toko di rumah dan berhenti menyewa toko serta memfokuskan penjualan *online*. Melihat peluang bisnis yang besar, Zein store memutuskan untuk memproduksi barang dagangannya. Sehingga sejak tahun 2021 sampai saat ini, Zein store sudah memiliki tempat konveksi nya sendiri. Barang yang di produksi di konveksi nya di fokuskan kepada travel bag saja. Karena jumlah pekerja atau SDM nya yang masih terbatas.

Break Even Point (BEP) dapat membantu dalam mengevaluasi manajemen keuangan konveksi Zein Store, untuk memastikan bahwa bisnis tersebut dapat mencapai titik ketika pendapatan sama dengan biaya total (biaya tetap dan biaya variabel), maka tidak mengalami kerugian. Dengan melakukan analisis Break Even Point (BEP) dapat memberikan peringatan penting bagi pemilik usaha konveksi Zein Store tentang jumlah barang dan rupiah penjualan minimum harus dicapai di masa depan. Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan diatas, maka penulis memilih judul, "**Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Konveksi Zein Store**".

2. KAJIAN TEORI

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan pengelolaan dana yang mengacu pada alokasi dana yang efektif dalam berbagai bentuk investasi dan upaya untuk mengumpulkan dana secara efisien untuk pembiayaan dan pengeluaran investasi (Khaerudin Rachman and Pertiwi Hari Sandi 2023).

Manajemen keuangan mencakup 3 hal yaitu mencari sumber dana, menggunakan sumber dana serta mengelola asset. Dana berasal dari dua sumber, yaitu sumber dana internal seperti laba ditahan, dan ekuitas pemegang saham. Sedangkan dana eksternal berasal dari penerbitan obligasi, atau pinjaman bank (Hasan, Elpisah, and Sabtohadhi 2022).

Manajemen keuangan harus menyusun rencana dalam penggunaan modal untuk menunjang kegiatan operasional dan memenuhi seluruh kewajiban tepat waktu untuk menghindari denda. Sedangkan, penggunaan dana untuk investasi seperti pembelian gedung, mesin, peralatan, ataupun pembangunan sarana dan prasarana untuk mendukung pengembangan usaha. Setelah menginvestasikan dana sebagai aset, manajemen keuangan juga harus mengelola aset perusahaan dengan baik. Oleh karena itu, manajemen keuangan bertugas untuk mengelola agar penggunaan dana dengan pembelian asset dapat mengefektifkan kegiatan usaha (Hasan, Elpisah, and Sabtohadhi 2022).

Perencanaan Laba

Perencanaan laba atau yang disebut juga *profit planning*, merupakan proses pengembangan rencana operasional yang bertujuan untuk mencapai tujuan dan aspirasi perusahaan. Laba memiliki peranan penting karena inti dari rencana adalah menghasilkan keuntungan yang memuaskan (Fauzi et al. 2024).

Perencanaan laba yang disusun dengan baik memberikan pedoman bagi perusahaan dalam memperkirakan besarnya laba yang diperoleh agar laba yang dicapai lebih optimal. Tujuan dari perencanaan laba adalah untuk mendapatkan laba yang diinginkan. (Yanto 2020).

Break Even Point

Menurut berbagai ahli, titik impas mempunyai definisi yang berbeda-beda, namun secara keseluruhan konsep dasarnya sama. Menurut (Nuryadi 2022), Break Even Point (BEP) adalah keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan ataupun kerugian atau total pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Manfaat utamanya adalah memberikan angka yang dapat digunakan sebagai acuan tentang kuantitas penjualan dan rupiah penjualan minimum yang perlu didapatkan di masa depan.

Menurut (Fauzi et al. 2024), Break Even Point disebut juga sebagai titik impas adalah suatu proses analisis yang dilakukan oleh manajemen untuk mengidentifikasi situasi di mana perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau kerugian, sehingga selisih antara pendapatan dan biaya menjadi nol. Dengan kata lain, titik impas mengacu pada hubungan antara penjualan, biaya, dan keuntungan yang dicapai pada volume penjualan tertentu. Oleh karena itu, sering disebut sebagai analisis biaya, kuantitas, dan keuntungan. Selain itu, analisis titik impas digunakan untuk menetapkan kebijakan perusahaan, baik bagi perusahaan yang sudah berdiri maupun yang berencana memulai usahanya.

Menurut (Dr. Dwi Prastowo Darminto, 2020:138), analisis Break Even Point adalah metode analisis untuk menentukan tingkat penjualan dan kombinasi produk yang dibutuhkan guna menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan. Break Even Point adalah titik dimana total pengeluaran sama dengan total pendapatan. Oleh karena itu, dalam titik impas perusahaan tidak memperoleh keuntungan maupun kerugian. (Rahmi Aminus 2022).

Faktor yang mempengaruhi Break Even Point

Faktor-faktor yang memberi pengaruh Break even point menurut (Sakila and Masodah 2024), yaitu biaya variabel, biaya tetap, harga jual, volume penjualan dan komposisi penjualan.

Paradigma Penelitian

Paradigma penelitian ini terdiri dari satu variabel dependen dan independen.



Gambar 1. Paradigma Penelitian

Keterangan :

X1 = Analisis Break Even Point

Y = Perencanaan Laba

Hipotesis

Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba

Perencanaan laba, atau perencanaan laba berdasarkan break event point (BEP), yang menjadi kriteria pencapaian tingkat keuntungan tertentu dalam suatu siklus produksi. Perencanaan laba dipengaruhi oleh dua faktor: penjualan dan biaya. Analisis titik impas juga membantu mengevaluasi rencana laba dan memberikan informasi tentang keterkaitan antara volume penjualan dan potensi laba tergantung pada penjualan yang dicapai (Naning Fatmawatie 2021). Berdasarkan uraian tersebut diajukan hipotesis sebagai berikut:

H1: Break even point berpengaruh terhadap perencanaan laba



Gambar 2. Model Kerangka Teoritis

3. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan strategi kuantitatif. Penelitian ini menganalisis Break Even Point (BEP) pada usaha konveksi Zein Store, oleh karena itu populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah Konveksi Zein Store. Adapun data yang diambil adalah data usaha tahun 2023. Penulis metode wawancara (interview) untuk mendapatkan data keuangan pada pemilik usaha konveksi Zein Store.

Break Even Point (BEP) dalam unit dan rupiah

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{FC}}{P - \frac{\text{VC}}{\text{Unit}}} \quad \text{BEP Rupiah} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{S}}$$

Keterangan :

BEP = Break Even Point (Analisis Titik Impas)

FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC = Variable Cost (Biaya Variabel Persatuan)

P = Price (Harga)

S = Sales Volume (Jumlah Penjualan)

Tabel 1. Tabel Operasional Variabel

Variabel	Dimensi	Indikator	Ukuran	Skala
Break Even Point (BEP)	Biaya tetap/Fixed Cost (FC)	Biaya yang tidak berubah dalam periode tertentu	BEP Unit $= \frac{\text{FC}}{P - \frac{\text{VC}}{\text{Unit}}}$	Interval
	Biaya variabel/Variabel Cost (VC)	Biaya yang berubah sesuai dengan tingkat produksi	BEP Rupiah $= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{S}}$	
	Jumlah Penjualan/Sales (S)	Total pendapatan dari penjualan produk		
	Harga/Price (P)	Harga per unit produk		

Sumber: Diolah penulis, 2024

4. HASIL DAN DISKUSI

Klasifikasi Biaya

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah dalam periode tertentu. Biaya variabel adalah biaya yang berubah sesuai dengan tingkat produksi (Sakila and Masodah 2024). Berikut kualifikasi biaya berdasarkan data yang diperoleh dari Konveksi Zein Store:

Tabel 2. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Konveksi Zein Store Tahun 2023

Jenis Biaya	Biaya (Rp)	Unit	Jumlah/bulan	Jumlah/tahun
Biaya tetap				
Biaya sewa Gedung	Rp 1,000,000	1	Rp 1,000,000	Rp 12,000,000
Biaya listrik dan air	Rp 500,000	1	Rp 500,000	Rp 6,000,000
Biaya tenaga kerja tidak langsung (kasir)	Rp 2,200,000	1	Rp 2,200,000	Rp 26,400,000
Biaya penyusutan mesin produksi	Rp 125,000	4	Rp 500,000	Rp 6,000,000
Biaya lain-lain	Rp 1,000,000	1	Rp 1,000,000	Rp 12,000,000
Total biaya tetap			Rp 4,200,000	Rp 50,400,000
Biaya Variabel				
Biaya bahan baku	Rp 50,000,000	1	Rp 50,000,000	Rp 600,000,000
Biaya bahan penolong	Rp 10,000,000	1	Rp 10,000,000	Rp 120,000,000

Biaya tenaga kerja langsung	Rp	3,000,000	3	Rp	9,000,000	Rp	108,000,000
Biaya pemeliharaan mesin produksi	Rp	250,000	1	Rp	250,000	Rp	3,000,000
Biaya promosi	Rp	300,000	1	Rp	300,000	Rp	3,600,000
Biaya transportasi	Rp	600,000	1	Rp	600,000	Rp	7,200,000
Total biaya variable				Rp	70,150,000	Rp	841,800,000

Sumber: Data diolah penulis, 2024.

Tabel 2 menunjukkan bahwa biaya variabel lebih tinggi dibandingkan biaya tetap karena kenaikan harga bahan baku. Meskipun demikian, biaya variabel yang besar dapat diimbangi oleh hasil produksi dan jumlah penjualan yang tinggi sehingga tidak mengurangi jumlah *profit* yang didapatkan.

Setelah diketahui jumlah klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel, maka hasil penjualan Konveksi Toko Zane untuk tahun anggaran 2023 adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Hasil Penjualan Konveksi Zein Store Tahun 2023

Jenis Produk	Biaya Variabel per Unit	Harga Jual per Unit	Volume Penjualan (Unit)/tahun	Volume Penjualan (Rupiah)/tahun
Travel Bag (Small)	Rp 75,000	Rp 125,000	6000	Rp 750,000,000
Travel Bag (Large)	Rp 120,000	Rp 170,000	4800	Rp 816,000,000

Sumber: Data diolah penulis, 2024.

Tabel 3 menunjukan bahwa hasil produksi dalam satu tahun mencapai 10.800 pcs atau senilai Rp. 750.000.000 untuk produk travel bag (small) dan Rp. 816.000.000 untuk travel bag (large).

Perhitungan Break Even Point

Dari data yang diperoleh dari Konveksi Zein Store, maka untuk menentukan tingkat Break Even Point yang dinyatakan dalam hasil penjualan dapat dilakukan dengan perhitungan sebagai berikut:

Tabel 4. Perhitungan Break Event Point

Jenis Produk	Biaya Variabel per Unit	Harga Jual per Unit	CMR	Volume penjualan (unit/tahun)	Hasil Penjualan (Rp/tahun)	Proporsi thd total penjualan	Kontribusi tertimbang
	V	S	(1-(V/S))	Q	S X Q	Wi	(1 - (V/S)) x Wi
Travel Bag (Small)	Rp 75,000	Rp125,000	0.40	6000	Rp 750,000,000	0.479	0.192
Travel Bag (Large)	Rp120,000	Rp170,000	0.29	4800	Rp 816,000,000	0.521	0.153
Total	Rp195,000	Rp295,000	0.69	10800	Rp 1,566,000,000	1	0.345

Sumber: Data diolah penulis, 2024.

Biaya tetap per tahun = Rp. 50.400.000,-

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{F}{\sum (1 - \frac{V}{S} \cdot W_i)} = \frac{\text{Rp.50.400.000}}{0,345} = \text{Rp. 146,160,000}$$

Dari data perhitungan tersebut, dapat diketahui bahwa Konveksi Zein Store akan berada pada titik impas jika penjualan mencapai Rp. 146,160,000. Untuk mengetahui hasil penjualan dari masing-masing produk saat kondisi Break Even Point (BEP), maka BEP (Rupiah) dikalikan dengan proporsi terhadap total penjualan (Wi), sebagai berikut:

Tabel 5. BEP (Rupiah) per Produk.

Jenis Produk	BEP (Rp)	Proporsi thd total penjualan	BEP (Rp) / Produk
		Wi	
Travel Bag (Small)	Rp 146,160,000	0.479	Rp 70,000,000
Travel Bag (Large)	Rp 146,160,000	0.521	Rp 76,160,000

Sumber: Data diolah penulis, 2024.

Dari tabel 5 dapat diperoleh hasil bahwa Travel Bag (S) berada di titik impas pada saat penjualan mencapai Rp. 70.000.000 dan Travel Bag (L) sebesar Rp. 76.160.000. Untuk mengetahui volume penjualan dari masing-masing produk saat kondisi Break Even Point (BEP), dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{F}{\Sigma (P-V)}$$

Tabel 6. BEP (Unit) per Produk.

Jenis Produk	FC	Harga Jual per unit	Biaya Variabel per Unit	BEP/Produk (Unit)
		P	V	
Travel Bag (Small)	Rp 22,176,000	Rp 125,000	Rp 95,000	739
Travel Bag (Large)	Rp 28,224,000	Rp 170,000	Rp 137,000	855

Sumber: Data diolah penulis, 2024.

Dari tabel 6 dapat diperoleh hasil bahwa Travel Bag (S) berada di titik impas pada saat penjualan mencapai 933 unit dan Travel Bag (L) sebanyak 679 unit.

Pada tahun 2023, Konveksi Zein Store sudah mencapai titik impas (Break Even Point). Berdasarkan pada perhitungan diatas Konveksi Zein Store mampu menjual produknya sebesar Rp. 1.566.000.000, sedangkan titik impas yang harus di capai pada tahun 2023 yaitu sebesar Rp. 146.160.000. Sehingga Konveksi Zein Store pada tahun tersebut memperoleh laba karna penjualannya melebihi titik impas pada tahun tersebut.

Pehitungan Margin Kontribusi

Tujuan suatu perusahaan adalah mencapai keuntungan yang optimal. Perencanaan laba diperlukan untuk menunjang suatu bisnis dalam mencapai tujuannya dan mencapai laba yang optimal. Salah satu alat yang dapat digunakan untuk perencanaan laba adalah pendekatan margin kontribusi. Margin kontribusi adalah jumlah yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan keuntungan selama periode waktu tertentu (Hayati 2023).

Margin Kontribusi = Penjualan – Biaya Variabel

Tabel 7. Margin Kontribusi

Produk	Hasil Penjualan	Biaya Variabel	Margin Kontribusi
Travel Bag (Small)	Rp 750,000,000	Rp 345,138,000	Rp 404,862,000
Travel Bag (Large)	Rp 816,000,000	Rp 496,662,000	Rp 319,338,000

Sumber: Data diolah penulis, 2024.

Untuk mengetahui laba yang dihasilkan oleh Konveksi Zein Store tahun 2023 dapat dilihat pada laporan laba rugi margin kontribusi pada tabel berikut:

Tabel 8. Laporan Laba Rugi Margin Kontribusi Konveksi Zein Store Periode 2023

Keterangan	Travel Bag (S)	Travel Bag (L)
Penjualan (Unit)	6000	4800
Penjualan (Rp)	Rp 750,000,000	Rp 816,000,000
Biaya Variabel	Rp 345,138,000	Rp 496,662,000
MK	Rp 404,862,000	Rp 319,338,000
Biaya Tetap	Rp 22,176,000	Rp 28,224,000
Laba/Tahun	Rp 382,686,000	Rp 291,114,000
Laba/Bulan	Rp 31,890,500.00	Rp 24,259,500.00

Sumber: Data diolah penulis, 2024.

Pada tabel 8 dapat diketahui bahwa Konveksi Zein Store pada tahun 2023 dapat memperoleh laba sebesar Rp.382,686,000 untuk Travel Bag (S) dan Rp. 291,114,000 untuk Travel Bag (L). Dengan demikian, perencanaan laba dengan pendekatan margin kontribusi pada Konveksi Zein Store sudah terpenuhi karena pada periode tersebut Konveksi Zein Store dapat memperoleh laba.

5. KESIMPULAN

Kesimpulan

1. Berdasarkan analisis Break Even Point, diketahui biaya tetap sebesar Rp. 50.400.000 dan biaya variabel Rp. 841.800.000. Hasil produksi dalam satu tahun mencapai 10.800 pcs atau senilai Rp. 750.000.000 untuk produk travel bag (small) dan Rp. 816.000.000 untuk travel bag (large).
2. Konveksi Zein Store akan berada pada titik impas jika penjualan mencapai Rp. 146,160,000. Travel Bag (S) berada di titik impas pada saat penjualan mencapai Rp. 70.000.000 dan Travel Bag (L) sebesar Rp. 76.160.000.
3. Dari total biaya tetap dan biaya variable sebesar Rp. 892,200,000, hasil penjualan Konveksi Zein Store pada tahun 2023 sebesar Rp. 1,566,000,000 sehingga dapat memperoleh laba sebesar Rp. 382,686,000 untuk Travel Bag (S) dan Rp. 291,114,000 untuk Travel Bag (L).
4. *Profit Planning* atau perencanaan laba berdasarkan Break Event Point (BEP) sebagai acuan untuk mencapai sejumlah laba dalam suatu siklus produksi. Dengan perhitungan analisis break even poin, dapat diketahui bahwa Konveksi Zein Store telah berhasil mencapai titik impas bahkan berhasil memperoleh laba yang tinggi.

Saran

Konveksi Zein Store telah berhasil melakukan pengelolaan keuangan dan operasionalnya dengan baik, sehingga dapat mencapai titik impas dan mendapatkan laba yang besar. Meskipun demikian, akan lebih baik lagi jika dilakukan perbaikan pada pencatatan keuangan dan persediaannya. Agar biaya-biaya yang muncul dapat di kualifikasikan sesuai dengan kegunaannya. Sehingga dapat mempermudah saat melakukan analisis jika ditemukan kekeliruan pada saat kegiatan operasional, juga akan meningkatkan transparansi dan keakuratan data keuangan, yang pada akhirnya dapat mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Arrasy, Agita, Anggita Swestiana, Aulia Rizky, Chamma Fitri, and Lestya Aqmarina. 2023. *Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif 2023/2024*.
- Fauzi, Achmand, Eva Rukmayani, Gabriella Estevani, Nurmila Gumelarasati, and Muhammad Kadifa Fahrezi. 2024. "Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba." *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi* 2(1):83–102. doi: 10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25.
- Hayati, Nurul. 2023. *PERENCANAAN LABA DENGAN PENDEKATAN MARGIN KONTRIBUTSI PADA PABRIK ROTI BAKVIA KJ LUBUK BUAYA KECAMATAN KOTO TANGAH KOTA PADANG*. Vol. 4. Padang: Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat.
- Naning Fatmawatie. 2021. "Implementation of Break Event Point Analysis and Margin of Safety in Profit Planning." *Idarotuna: Journal of Administrative Science* 2(2):132–46. doi: 10.54471/idarotuna.v2i2.20.
- Nor, Isnaniah, M. Zaini, and Umar Hi Salim. 2021. "Analisis Break Even Point Pada Usaha Dagang Az-Zahra Di Jalan Gerilya Samarinda." *Cahaya Mandalika* 562–79.
- Nuryadi. 2022. "Analysis Break Even Point in Epic Sewing House Ward in Mojokerto." *International Journal of Global Accounting, Management, Education, and Entrepreneurship* 2(2):113–21. doi: 10.48024/ijgame2.v2i2.62.
- Putri, Atika Indah, Karona Cahya Susena, and Suswati Nasution. 2023. "An Analysis Of Break Even Point (BEP) In Profit Planning At Kerupuk Sri Rasa Factory In Bengkulu." *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Bisnis Digital* 2(1):41–46. doi: 10.37676/jambd.v2i1.3594.
- Rahmi Aminus, Refi Sarina. 2022. "ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. GOLDEN OILINDO NUSANTARA PALEMBANG." 10(3).

- Sakila, Mutiara, and Masodah Masodah. 2024. "Analisis Break Even Point Multi Produk Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Homestay Ibu Iis Di Situs Wisata Gunung Padang." *Sanskara Akuntansi Dan Keuangan* 2(02):134–46. doi: 10.58812/sak.v2i02.334.
- Suriyok, Khamdan, and Harfiahani Indah Rakhma Ningtyas. 2023. "ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI SALAH SATU PERENCANAAN PENJUALAN DAN LABA." i.
- Yanto, Meidi. 2020. "Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang." *Jurnal Dimensi* 9(2):369–86. doi: 10.33373/dms.v9i2.2547.