

ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA UD. TERASUSU.MONA12 DI TRENGGALEK

Khurin Wahyuni¹, Nava Nurlita Eka Prestya², Rohany Sukma³

¹Universitas Tulungagung, Indonesia

²Universitas Tulungagung, Indonesia

³Universitas Tulungagung, Indonesia

Abstrak

Memperoleh keuntungan atau laba adalah tujuan bisnis suatu perusahaan. Analisis Break Even Point (BEP) adalah cara untuk melihat bagaimana total biaya, keuntungan yang diharapkan, dan volume penjualan berkorelasi satu sama lain. Selain itu, analisis ini memberikan informasi tentang margin keamanan. Hal ini membantu manajemen menunjukkan dan menjelaskan penurunan penjualan sehingga bisnis yang dikelola tidak mengalami kerugian. Penelitian ini bertujuan untuk menghitung besarnya pertumbuhan laba UD Terassusu pada bulan Desember tahun 2023 dengan menggunakan analisis data break even point. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada perbedaan antara nilai uang dan jumlah yang dicapai setiap bulan. Sangat penting untuk diingat bahwa penjualan perusahaan yang baik selalu lebih besar daripada titik impas, yang berarti perusahaan dapat mencapai target keuntungannya.

Kata kunci: Perencanaan Break Even Point, Laba, Penjualan

PENDAHULUAN

Semua usaha pada dasarnya memiliki tujuan di kemudian hari, seperti pertumbuhan bisnis yang pesat. Menghasilkan keuntungan dan melanjutkan kegiatan bisnis adalah tujuan utama dari pengembangan bisnis atau usaha. Bisnis yang ingin bertahan dan Sejahtera harus berupaya meningkatkan penjualan agar mencapai tingkat keuntungan yang paling tinggi.

Dalam pengelolaan bisnis, keberhasilan suatu perusahaan bergantung pada kemampuan manajernya dalam mengelola manajemennya. Manajer harus membuat keputusan yang memungkinkan tercapainya tujuan perusahaan dan mempercepat kemajuan perusahaan. Laba yang dihasilkan oleh suatu perusahaan seringkali dijadikan tolak ukur untuk menilai berhasil tidaknya pengelolaan bisnis. Di sisi lain, ada tiga faktor utama yang memengaruhi keuntungan atau laba: harga produk, biaya yang dikeluarkan, dan volume penjualan. Ketiga faktor ini saling berhubungan. Akibatnya, hubungan ketiganya sangat penting untuk perencanaan. Analisis laba, volume, dan biaya merupakan alat yang dibutuhkan untuk perencanaan. Analisis titik impas diartikan sebagai metode mengevaluasi biaya, volume, dan keuntungan. Titik impas terjadi ketika suatu perusahaan tersebut tidak mendapatkan keuntungan maupun kerugian. Dengan kata lain, suatu perusahaan tidak akan merugi meskipun pendapatan dan pengeluarannya sama.

Analisis BEP atau *Break Even Point* disebut juga sebagai titik impas, adalah cara yang digunakan dalam melihat bagaimana total biaya, keuntungan yang diharapkan, dan volume penjualan berkorelasi satu sama lain. Selain itu, analisis ini memberikan informasi tentang margin keamanan. Hal ini membantu manajemen menunjukkan dan menjelaskan penurunan penjualan untuk mencegah kerugian. Analisis titik impas mencakup biaya tetap dan variabel, dan menjadi dasar penentuan titik impas suatu perusahaan. Keadaan titik impas dapat terjadi ketika pendapatan penjualan dapat menutupi biaya yang digunakan perusahaan untuk membuat produk. Analisis titik impas juga bermanfaat untuk pemilik bisnis dalam perencanaan, terutama untuk rencana penjualan dan laba.

Terassusu adalah salah satu sektor usaha kecil dan menengah dalam bidang kuliner khususnya minuman yang berada di Trenggalek. Dalam proses perencanaan, suatu perusahaan perlu mengetahui berapa banyak penjualan yang diperlukan untuk mencapai keuntungan yang diinginkan dan *Break Even Point* (titik kerugiannya). Dalam mencapai tujuan tersebut, perusahaan wajib merencanakan laba dengan BEP.

Tujuan dalam penelitian ini ialah untuk mengetahui titik impas yang dicapai UD Terassusu pada bulan Desember 2023, serta mengetahui rencana laba perusahaan dengan penerapan konsep BEP pada UD Terassusu.

Akuntansi

Definisi akuntansi oleh AAA atau *American Accounting Association*, yaitu: "*Accounting is the process of identifying, measuring, and communicating economic information to permit informed judgment and decision by users of the information*". Akuntansi sebenarnya adalah proses menemukan, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk membantu orang yang menggunakannya mengevaluasi dan membuat keputusan dengan cara yang mudah dipahami dan mudah dipahami. (Limbong et al., 2021).

Haryono Yusuf (2011) menyatakan bahwa akuntansi adalah sistem informasi yang mengawasi operasi bisnis, mengolah data menjadi laporan, dan memberi tahu pengambil keputusan tentang hasilnya. Akuntansi dilihat dari dua perspektif: dari perspektif orang yang menggunakan jasa akuntansi dan dari perspektif proses operasinya (Sumarlin, 2021).

Sistem Informasi Manajemen

Komarudin menyebutkan, sistem informasi manajemen (SIM) adalah sistem informasi yang memungkinkan manajer organisasi memperoleh informasi yang tepat yang diperlukan untuk proses pengambilan Keputusan (Rochaety & Faizal Ridwan, 2013).

Sedangkan, George M. Scott mendefinisikan sistem informasi manajemen sebagai sistem yang lengkap dan terorganisir di mana data dapat diubah menjadi informasi dalam berbagai cara untuk meningkatkan produktivitas dan bergantung pada sifat manajemen dan gaya yang disepakati serta serangkaian integrasi yang wajar sub sistem informasi (Rahman & Saudin, 2022).

Break Even Point

Menurut Mulyadi, Break Even Poin (BEP) adalah ketika suatu perusahaan tidak memperoleh keuntungan lagi dan tidak mengalami masalah lagi. Dengan kata lain, suatu perusahaan dianggap mencapai titik impas jika pendapatan sama dengan biaya atau jika laba yang disumbangkan hanya dapat menutupi biaya tetap (Basori, 2021).

Menurut Garrison, BEP adalah titik di mana total kontribusi margin keuntungan sama dengan total biaya tetap, total pendapatan sama dengan total biaya, atau tingkat penjualan pada keuntungan sama dengan nol (Muh, 2021).

Perencanaan

George R. Terry mendefinisikan perencanaan ialah suatu proses pemikiran yang sistematis mengenai tindakan yang akan datang (Sutiawan, 2023).

Henry Fayol mengartikan perencanaan pilihan atau penentuan tujuan atau *goals* organisasi dan penentuan strategi, prosedur, program, metode, sistem penganggaran, dan standar yang diperlukan agar mencapai tujuan tersebut. (Susanto, 2022).

Sedangkan Soemarso mengartikan laba sebagai perbedaan antara pendapatan dan beban bisnis. Rugi terjadi ketika pendapatan lebih rendah daripada beban. Baik keuntungan maupun kerugian adalah hasil perhitungan rutin.

Laba diartikan Suwardjono sebagai imbalan atas usaha suatu usaha dalam menghasilkan barang dan jasa. Dengan kata lain, keuntungan adalah kelebihan pendapatan dibandingkan biaya. (Ananda, 2023).

Produk

Produk, menurut Kotler dan Armstrong adalah segala sesuatu yang dapat dijual di pasar untuk digunakan, dibeli, atau dikonsumsi dengan cara yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan manusia. Sedangkan Stanton memandang produk sebagai sekumpulan karakteristik berwujud atau tidak berwujud, seperti kemasan, warna, harga, kualitas dan merek, serta reputasi layanan dan penjualan (Indrasari, 2019).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut M. Kwartono, UMKM adalah kegiatan perekonomian rakyat yang mempunyai kekayaan bersih tidak lebih dari Rp200.000.000,00, tanpa memperhitungkan tanah atau bangunan tempat usaha itu berada. Dapat juga diartikan sebagai kegiatan ekonomi seseorang yang mempunyai omzet tahunan sebesar Rp1.000.000.000,00 atau kurang dan merupakan warga negara Indonesia (Zulaikha, 2020).

Menurut Kementerian Koperasi dan UMKM, Usaha Kecil (UK), dan juga Usaha Mikro (UM), UK adalah badan usaha yang memiliki kekayaan bersih tidak melebihi Rp 200.000.000 (tidak termasuk termasuk tanah dan bangunan tempat usaha berada) dengan omzet tahunan maksimal Rp 1.000.000.000. UM adalah badan usaha yang dimiliki oleh warga negara Indonesia dengan kekayaan bersih antara Rp 200.000.000 sampai dengan Rp 100.000.000 (Reza Nurul Ichsan, SE, MM Dr. Sarman Sinaga, SE, MM Lukman Nasution, SE.I, 2021).

Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini terdapat beberapa penilaian yang membahas permasalahan yang hampir sama jurnal-jurnal tersebut antara lain:

1. Penelitian Marhaeni (2011) dengan judul "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel Di Kecamatan Pedurungan Periode 2004–2008". Metode deskriptif kuantitatif digunakan. Peneliti ini memakai data primer, dan peneliti sebelumnya memakai data sekunder.
2. (Ponomban, 2013) meneliti "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada PT. Tropica Cocoprime)." Metode yang dipakai adalah *Expost*

Facto. Perbedaan dengan hasil sebelumnya terletak pada tahun penulisan serta subjek perusahaan tempat penelitian. Rumus *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* digunakan untuk menganalisis data oleh peneliti sebelumnya .

3. Yunita E. Baris dan Jullie J. Sondakh (2014) melakukan penelitian berjudul "Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Produk Gorengan Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kawasan Boulevard Manado." *Expost Facto* digunakan untuk melakukan analisis data. Persamaan peneliti sebelumnya untuk melakukan analisis data menggunakan rumus *Break Even Point* dan *Margin Of Safety*.

Joy Toar Pangemanan dalam studinya yang berjudul "Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan *Break Even Point* Pada PT. Kharisma Sentosa Manado" pada tahun 2016 Metode deskriptif digunakan. Rumus *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* digunakan untuk menganalisis data oleh peneliti sebelumnya (Pangemanan et al., 2016)

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Desain studi kasus bisnis digunakan pada penelitian ini. Oleh karena variabel yang diteliti tidak terpengaruh oleh tindakan, perlakuan, atau manipulasi apapun, maka penelitian menggunakan pendekatan *expost facto*. Sebaliknya, faktor-faktor tersebut hanya dipelajari dan diungkapkan dalam keadaan saat ini.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di UD. Terasusu.mona12 di Kabupaten Trenggalek selama bulan Desember 2023.



Jenis dan Sumber Data

Penulisan ini menggunakan jenis-jenis data sebagai berikut:

1. Data Kuantitatif adalah mengumpulkan informasi atau data dari perusahaan dalam bentuk numerik (angka), seperti biaya tetap, variabel, dan volume penjualan.
2. Data Kualitatif adalah data yang dikumpulkan dari perusahaan secara bentuk lisan atau tertulis serta gambaran umum mengenai perusahaan.

Beberapa sumber data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah:

1. Sumber data primer adalah dengan memperoleh data secara langsung dari penelitian dan termasuk informasi dari pemilik bisnis UD. Terasusu.mona12.
2. Sumber data sekunder merupakan sumber data yang mendukung secara langsung sumber data primer. Contoh sumber data sekunder termasuk *mendeley*, internet, *e-book*, dan hasil penelitian seperti jurnal dan lainnya.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik dalam pengumpulan data dijelaskan sebagai berikut :

1. Observasi

Menurut Sugiyono (2015: 204), observasi adalah proses meningkatkan suatu objek melalui penelitian. Peneliti memilih apa yang diamati dan mencatat apa yang berkaitan dengan penelitian. Penelitian ini melakukan pengamatan langsung dilakukan dalam UD. Terasusu.mona12 untuk mendapatkan data tentang pembahasan penelitian.

2. Wawancara

Menurut Yusuf (2014:372), wawancara merupakan sebuah peristiwa atau proses interaksi antara orang yang diwawancara atau sumber informasi melalui komunikasi atau pertanyaan secara langsung tentang subjek yang diteliti. Peneliti melakukan wawancara dengan pemilik usaha UD. Terasusu tentang data yang diperlukan untuk analisisa *Break Even Point* yang digunakan sebagai perencanaan laba.

3. Studi dokumentasi

Menurut Sugiyono (2018:476), dokumentasi adalah proses pengumpulan data dan informasi berupa buku, catatan, dokumen, tulisan, gambar, laporan dan keterangan yang dapat digunakan untuk menunjang penelitian.

Teknik Analisis Data

Dengan menggunakan analisis kuantitatif, penelitian ini menganalisis hasil dari perhitungan harga jual yang digunakan perusahaan. Hasil dapat digambarkan seperti berikut ini :

1. Menghitung keuntungan

Menentukan data biaya mencakup biaya variabel dan biaya tetap

2. Menghitung Rasio Margin Kontribusi

1. *Contribution Margin (CM)*

$$CM = \text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}$$

2. Rasio *Contribution Margin*

$$RCM = \frac{CM}{\text{Penjualan}}$$

3. Menghitung *Break Even Point*

1. Berdasarkan mata uang rupiah:

$$BEP (\text{Rp}) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

2. Berdasarkan unit:

$$BEP (\text{unit}) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}}$$

4. Menghitung *Margin Of Safety* (MOS) 1. Atas dasar persentase(%):

$$MOS = \frac{\text{Anggaran penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran penjualan}} \times 100\%$$

2. Atas dasar unit:

$$\text{MOS (unit)} = \text{MOS} \times \text{Anggaran penjualan}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN



Produk	Jumlah Penjualan	Harga Penjualan Per unit	Jumlah unit yang terjual
Susu topping boba	1.500.000	10.000	150
Susu topping keju	1.500.000	10.000	150
Susu tanpa topping	720.000	8.000	90

Tabel.1 Hasil Penjualan Dan Harga Jual UD. Terasusu.mona12 (Rp)

Tabel 1 menyajikan data yang didapat dan telah diproses, ini mencakup jumlah penjualan dan harga produk minuman susu di UD. Terasusu.mona12 di Trenggalek.

Uraian	Susu Toping Boba	Susu Toping Keju	Susu Tanpa Toping
--------	------------------	------------------	-------------------

Biaya produksi variabel unit:

- Biaya bahan baku langsung	7.000	7.000	5.000
- Biaya tenaga kerja langsung	1.500	1.500	1.500
Jumlah biaya variabel unit	8.500	8.500	6.500
Jumlah biaya variabel per bulan	255.000	255.000	195.000

Tabel.2 Penggolongan Biaya Variabel UD. Terasusu.mona12 (Rp)

Pada Tabel 2 penyajian data penggolongan produk minuman susu dengan penggolongan biaya variabel yaitu berupa : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

Uraian	Produk
Biaya produksi tetap:	
- Biaya peralatan	500.000
- Biaya air	600.000
Jumlah biaya variabel unit	1.100.000

Tabel.3 Penggolongan Biaya Tetap UD. Terasusu.mona12 (Rp)

Pada Tabel 2 juga menunjukkan data produk minuman susu terlampir penggolongan biaya *overhead* per unit: biaya peralatan dan biaya air.

Pembahasan

Analisis Rasio Margin Kontribusi

Perhitungan Rasio Margin Kontribusi minuman susu pada UD. Terasusu.mona12 di Trenggalek sebagai berikut

1. Susu Toping Boba

$$CM = 1.500.000 - 1.275.000 \\ = 225.000$$

$$RCM = \frac{225.000}{1.500.000} \times 100\% \\ = 1,5\%$$

2. Susu Toping Keju

$$CM = 1.500.000 - 1.275.000 \\ = 225.000$$

$$RCM = \frac{1.500}{10.000} \times 100\% \\ = 1,5\%$$

3. Susu Tanpa Toping

$$CM = 720.000 - 585.000 \\ = 135.000$$

$$RCM = \frac{135.000}{720.000} \times 100\% \\ = 1,87\%$$

Produk Terasusu Susu Toping Boba, terdapat *ratio contribution margin* (RCM) 1,5 % . Dengan rencana meningkatkan penjualan sebesar Rp 1.500.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp 225.000. Produk Terasusu Susu Toping Keju, *ratio contribution margin* (RCM)

1,5%. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp1.500.000, manajemen dapat menetapkan *contribution margin* sebesar Rp 225.000. Produk Terasusu Susu Tanpa Topping, *ratio contribution margin* (RCM) 1,87 %. Manajemen dapat menetapkan kontribusi margin sebesar Rp 135.000 jika penjualan ditingkatkan sebesar Rp 720.000.

Analisis Break Even Point

Perhitungan *Break Even Point* berdasarkan nilai mata uang rupiah minuman susu pada UD. Terasusu.mona12 di Trenggalek sebagai berikut

1. Susu Topping Boba

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{1.100.00}{1 - \frac{255.000}{1.500.000}}$$
$$= 1.325.301$$

2. Susu Topping Keju

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{1.100.00}{1 - \frac{255.000}{1.500.000}}$$
$$= 1.325.301$$

3. Susu Tanpa Topping

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{1.100.00}{1 - \frac{195.000}{720.000}}$$
$$= 1.508.000$$

Perhitungan *Break Even Point* berdasarkan unit minuman susu pada UD. Terasusu.mona12 di Trenggalek sebagai berikut

1. Susu Topping Boba

$$\text{BEP (unit)} = \frac{1.100.00}{10.000 - 8.500}$$
$$= 733,3333 = 733 \text{ unit}$$

2. Susu Topping Keju

$$\text{BEP (unit)} = \frac{1.100.00}{10.000 - 8.500}$$
$$= 733,3333 = 733 \text{ unit}$$

3. Susu Tanpa Topping

$$\text{BEP (unit)} = \frac{1.100.00}{8.500 - 6.500}$$
$$= 733,3333 = 733 \text{ unit}$$

Produk Terasusu Susu Topping Boba, BEP perusahaan sebesar Rp. 1.325.301 dan BEP unit sebesar 733 unit. Produk Terasusu Susu Topping Keju, BEP perusahaan sebesar Rp. 1.325.301 dan BEP unit sebesar 733 unit. Produk Terasusu Susu Tanpa Topping, BEP perusahaan sebesar Rp. 1.508.000 dan BEP unit sebesar 733 unit.

Analisis Margin Of Safety

Perhitungan *Break Even Point* atas dasar (unit) minuman susu pada UD. Terasusu.mona12 di Trenggalek sebagai berikut;

1. Susu Toping Boba

$$\text{MOS} = \frac{1.500.000 - 733}{1.500.000} \times 100\% \\ = 99,9\%$$

2. Susu Toping Keju

$$\text{MOS} = \frac{1.500.000 - 733}{1.500.000} \times 100\% \\ = 99,9\%$$

3. Susu Tanpa Toping

$$\text{MOS} = \frac{720.000 - 733}{720.000} \times 100\% \\ = 99,8\%$$

Perhitungan Break Even Point atas dasar (unit) minuman susu pada UD. Terasusu.mona12 di Trenggalek sebagai berikut

1. Susu Toping Boba

$$\text{MOS (unit)} = 99,9\% \times 1.500.000 \\ = 1.498.500$$

2. Susu Toping Keju

$$\text{MOS (unit)} = 99,9\% \times 1.500.000 \\ = 1.498.500$$

3. Susu Tanpa Toping

$$\text{MOS (unit)} = 99,8\% \times 720.000 \\ = 718.560$$

Untuk produk Terasusu Susu Toping Boba, batas penurunan tertinggi adalah Rp 1.498.500 atau 99,9%; untuk produk Terasusu Susu Toping Keju, batas penurunan tertinggi adalah Rp 718.560 atau 99,8%; untuk Produk Terasusu Susu Tanpa Toping, penurunan tertinggi adalah sebesar Rp 718.560 atau 99,8%.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD. Terasusu.mona12 dapat mengoptimalkan metode *Break Even Point* dengan mempertimbangkan margin keamanan dan margin kontribusi sehingga perusahaan dapat menghasilkan penjualan di titik impas. *Break Even Point* menunjukkan bahwa perusahaan akan mendapatkan keuntungan besar dari semua penjualan yang dilakukannya pada bulan Desember 2023, dan margin keamanan menunjukkan bahwa volume penjualan yang direncanakan akan turun sebanyak mungkin tanpa mengakibatkan kerugian. Maksimum jumlah penjualan yang dapat dikurangi oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian ditunjukkan oleh hasil perhitungan *Margin of Safety*. Penelitian sebelumnya tentang metode *Break Even Point* menunjukkan bahwa perusahaan dapat mencapai penjualan yang melampaui titik impas dan menghasilkan laba yang signifikan. Penelitian Ponomban (2013) dan Joy Toar Pangemanan (2016) juga menemukan hasil yang sama.

KESIMPULAN

Hasil dari penelitian ini adalah Analisis *Break Even Point* digunakan sebagai Alat Perencanaan Laba Produk minuman susu pada UD. Terasusu.mona12 di Trenggalek mampu mengoptimalkan kinerjanya untuk mendapatkan hasil penjual yang lebih tinggi daripada *Break Even Point*.

Saran yang diberikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan mempunyai kapasitas produksi produk yang cukup tinggi, sehingga memungkinkan untuk melakukan ekspansi produksi maupun peningkatan volume produksi tergantung pada kapasitasnya. Oleh karena itu, biaya tetap dapat dioptimalkan dan keuntungan dapat meningkat.
2. Perusahaan sebaiknya lebih memperhatikan biaya yang dikeluarkan untuk mempertahankan *margin of safety* yang tinggi pada tahun produksi berikutnya setelah mengetahui hasil yang ada terhadap perhitungan *margin of safety*.

DAFTAR PUSTAKA

- Basori, W. (2021). *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Otomatisasi dan Tata Kelola Perkantoran SMK/MAK Kelas XI*. Gramedia Widiasarana indonesia.
- Indrasari, M. (2019). *Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan: pemasaran dan kepuasan pelanggan*. unitomo press.
- Limbong, C. H., Prayoga, Y., Rafika, M., Rambe, B. H., Ihsan, M. A. A., Ritonga, M., & Nasution, H. L. (2021). Buku Ajar Pengantar Akuntansi. *Pena Persada*, Purwokerto.
- Muh, N. E. B. (2021). *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Akuntansi dan Keuangan Lembaga SMK/MAK Kelas XI Semester 1. Bidang Keahlian Bisnis dan Manajemen. Program Keahlian Akuntansi dan Keuangan. Kompetensi Keahlian Akuntansi dan Keuangan Lembaga*. Penerbit Andi.
- Pangemanan, S. S., Ilat, V., & Buata, N. (2016). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan melalui Penerapan Break Even Point pada PT. Tira Austenite Tbk Bitung. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(1), 2488.
- Ponomban, C. P. (2013). Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Tropica Cocoprima. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(4).
- Rahman, W., & Saudin, L. (2022). *Bahan ajar sistem informasi manajemen*.
- Rochaety, E., & Faizal Ridwan, T. S. (2013). *Sistem Informasi Manajemen*.
- Sumarlin, T. (2021). Dasar Akuntansi Keuangan. *Penerbit Yayasan Prima Agus Teknik*, 1–98.