

# Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada CV Angin Mamiri Bitung

## Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat

DOI  
10.58784/mbkk.171

**Keywords**  
break-even point  
profit planning  
margin of safety

**JEL Classification**  
L11  
L21  
M11

Received 29 July 2024  
Revised 20 August 2024  
Accepted 22 August 2024  
Published 22 August 2024

**Indah Nur Ainy Rachman**

Corresponding author: [indahrachman2591@gmail.com](mailto:indahrachman2591@gmail.com)

Sam Ratulangi University - Indonesia

**Stanly W. Alexander**

Sam Ratulangi University - Indonesia

**Lady Diana Latjandu**

Sam Ratulangi University - Indonesia

### ABSTRACT

This research aims to analyze the break-even point as a profit planning tool at CV.Angin Mamiri Bitung. The type of research used is descriptive qualitative research. The data used are primary data collected through observation, interviews, and documentation methods. The results of the research indicate that the company has achieved sales above the break-even point, indicating that the company has generated profits in 2022 and 2023. Calculation of the break-even point assists in determining the margin of safety. The results for the margin of safety of CV. Angin Mamiri Bitung are within a safe limit, meaning that if the company experiences a decrease in sales volume, it will not have a significant impact if it remains above the calculated break-even point.

©2024 Indah Nur Ainy Rachman, Stanly W. Alexander, Lady Diana Latjandu



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

## Pendahuluan

Suatu usaha dibentuk dengan tujuan memperoleh laba guna menjaga kontinuitas usaha yang dijalankan, sehingga dapat dikatakan suatu usaha bergantung pada laba yang dihasilkan pada setiap periode (Ramadhan dan Setiawan, 2023). Guna mencapai laba yang diinginkan maka pihak manajemen perusahaan harus memberikan perhatian terhadap masalah biaya dan laba yang diperoleh (Sinamebel et al., 2022). Komoditi di Indonesia saat ini tidak stabil karena terdampak isu global seperti COVID-19, inflasi, dan geopolitik (Bahi, 2023; Mangero dan Kirauhe, 2023). Hal ini

memberikan pengaruh bagi pengusaha dalam menentukan harga dan volume penjualan. Sehingga kemampuan manajemen dalam menerapkan strategi perusahaan harus memadai untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin.

Perencanaan laba berisi tahapan yang akan ditempuh perusahaan guna mencapai besarnya target laba yang diharapkan. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam perencanaan laba, hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba memegang peranan yang penting. Dimana biaya dipakai untuk menentukan harga jual dalam mencapai tingkat laba yang diharapkan, harga jual nantinya akan mempengaruhi volume penjualan, kemudian volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan terakhir volume produksi mempengaruhi laba. Itulah mengapa laba merupakan pendukung utama keberlangsungan bahkan keberhasilan suatu perusahaan. Idealnya perusahaan perlu melakukan perencanaan laba karena perencanaan laba mencakup berbagai strategi yang diperlukan perusahaan.

Proses perencanaan merupakan tahap yang penting bagi perusahaan karena memberikan dampak terhadap profitabilitas (Anwar, 2017). Perencanaan laba jangka pendek menyangkut titik impas (*Break Even Point*). Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah titik impas dalam perusahaan tersebut. Masalah titik impas akan muncul apabila suatu perusahaan memiliki biaya variabel dan biaya tetap (Qader et al, 2021; Manuho et al., 2021). Produk dan laba perusahaan sangat fluktuatif, tergantung pada permintaan konsumen (Ali et al., 2021), sehingga perlu dilakukan perencanaan laba jangka pendek agar perusahaan dapat melakukan prediksi terhadap jumlah unit yang harus diproduksi dan penetapan harga produk, untuk mendapatkan laba di atas titik impas.

CV Angin Mamiri Bitung merupakan sebuah perusahaan komonditer yang beraffiliasi dengan PT Aneka Gas Industri Tbk. Usaha utama ialah membeli produk (oksigen) dari PT.Aneka Gas Industri selaku produsen kemudian mendistribusikan produk tersebut. CV Angin Mamiri mendistribusikan produk tersebut di Bitung bahkan tak jarang hingga ke pulau Sangihe, Sulawesi Utara. Perusahaan telah beroperasi kurang lebih 10 tahun. Selama ini CV Angin Mamiri tidak melakukan perhitungan perencanaan laba dan hanya berpatokan pada semakin tinggi penjualan maka semakin tinggi juga keuntungan yang didapatkan. Perusahaan mendapatkan

harga beli yang terjangkau dan menjual dengan harga yang lebih tinggi dari pasaran pada umumnya. CV Angin Mamiri juga belum pernah menentukan margin keuntungan yang ideal dikarenakan pengelompokan biaya berdasarkan jenis biaya (biaya tetap dan biaya variabel) masih kurang.

## **Tinjauan pustaka**

### *Akuntansi Biaya*

Akuntansi biaya menurut Dunia et al. (2019:18) ialah sistem informasi akuntansi yang bertujuan untuk menyediakan informasi tentang biaya organisasi kepada manajemen organisasi yang dapat digunakan untuk berbagai tujuan yang berbeda. Sama halnya menurut Sumarsan (2022:4) akuntansi biaya adalah bidang akuntansi yang menekankan pada kegiatan pada penetapan biaya dan pengawasan atas biaya.

### *Perencanaan penjualan dan perencanaan laba*

Perencanaan merupakan penetapan tujuan dan usaha mencapai tujuan yang merupakan dasar bagi manajemen untuk pengambilan keputusan (Yulianto, 2018; Wibowo dan Harahap, 2023). Perencanaan laba mencakup hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba, dimana biaya dipakai untuk menentukan harga jual dalam mencapai tingkat laba yang diharapkan, harga jual nantinya akan mempengaruhi volume penjualan, kemudian volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan terakhir volume produksi mempengaruhi laba (Sinambela, 2022).

Adapun perencanaan penjualan yang merupakan bagian awal dalam menjalankan perusahaan guna menentukan laba yang ingin dicapai. Perencanaan penjualan biasanya diimplementasikan dalam bentuk rencana kerja serta rencana penggunaan sumber ekonomi dalam suatu anggaran baik untuk jangka pendek maupun panjang. Menurut Alfisyahr dan Devita (2021:45), perencanaan penjualan melibatkan dua langkah yaitu pembentukan dan pemeliharaan rencana tertentu, dimana seorang tenaga penjualan diharapkan untuk menggunakan keterampilan konseptualnya untuk mencapai tujuan.

Perencanaan penjualan dan perencanaan laba saling berkaitan, karena sebelum menentukan perencanaan penjualan perusahaan harus menetapkan perencanaan keuntungannya. Perencanaan laba/keuntungan sangat berperan penting dalam perusahaan sebagai titik tahap awal karena memiliki perencanaan laba memudahkan manajemen untuk menjalankan bisnis usahanya (Rusadi et al., 2023).

Laba merupakan selisih antara pendapatan dan pengeluaran atau suatu kelebihan pendapatan yang diterima oleh perusahaan sesudah dikurangi biaya yang dikeluarkan yang merupakan

kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha (Rasyiddin, 2022), untuk mencapai laba yang besar diperlukan beberapa langkah berikut:

1. Menekan biaya produksi serendah mungkin dengan memperhatikan volume penjualan dan tingkat harga jual yang ada.
2. Menentukan harga jual sesuai dengan laba yang diharapkan
3. Meningkatkan volume penjualan.

Laba terbagi menjadi beberapa jenis yakni sebagai berikut:

1. Laba kotor, merupakan laba yang didapat dari pendapatan dikurangi Harga Pokok Penjualan (HPP). Jika hasil penjualan barang dan jasa tidak dapat menutupi beban yang langsung terkait dengan barang dan jasa tersebut atau harga pokok penjualan, maka akan sulit bagi perusahaan tersebut untuk bertahan.
2. Laba operasional, merupakan hasil dari mengukur kinerja operasional bisnis mendasar yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dan di dapat dari laba kotor dikurangi beban operasional. Laba operasional menunjukkan seberapa efisien dan efektif perusahaan melakukan aktivitas operasionalnya.
3. Laba sebelum pajak (*Earning before tax*), ialah laba dari operasi berjalan sebelum dikurangi pajak penghasilan.
4. Laba bersih, ialah laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak.

#### *Break Even Point*

Perusahaan dikatakan *Break Even Point* (BEP) apabila laporan perhitungan laba rugi untuk periode tertentu perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan sebaliknya tidak menderita kerugian (Kharismawati et al., 2021). Hasil penjualan (*Sales revenue*) yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya (*Total cost*), yang telah dikorbankan sehingga perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau menderita kerugian. Biaya yang dikorbankan dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Pada BEP keseluruhan hasil penjualan, setelah dikurangi dengan keseluruhan biaya variabel, hanya cukup untuk menutup keseluruhan biaya tetap saja, tidak terdapat sisa yang merupakan keuntungan. Bagian hasil pengurangan biaya variabel dari hasil penjualan disebut *contribution margin* atau *marginal income*. *Contribution margin* ini disediakan untuk menutup biaya tetap. BEP terjadi bila *contribution margin* sama dengan biaya tetap. Laba terjadi bila *contribution margin* melebihi biaya tetapnya, dan terjadi rugi bila *contribution margin* lebih kecil daripada biaya tetap.

Analisa BEP tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang BEP, namun juga mampu memberikan

informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan (Yusuf, 2014). Terdapat dua metode yang dapat digunakan dalam perhitungan BEP, yaitu:

1. Metode persamaan (*Equation method*), metode ini memanfaatkan data dari laporan laba rugi dimana format laporan tersebut disajikan dalam persamaan berikut ini.

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba}$$

atau

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba}$$

2. Metode margin kontribusi (*Contribution margin*), merupakan selisih antara hasil penjualan dan seluruh komponen beban variabel (produksi, administrasi, dan penjualan). Margin kontribusi dikatakan positif jika dapat menutupi biaya variabel dan sebagian atau seluruh biaya tetap. Jika hasil penjualan dapat menutupi biaya variabel dan biaya tetap maka untuk menemukan BEP akan lebih mudah.

Rumus BEP dihitung per unit:

$$\text{Break Even Point (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

atau

$$\text{Break Even Point (Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{V}}$$

Rumus BEP dihitung dalam rupiah:

$$\text{Break Even Point (Rupiah)} = \frac{\text{FC}}{1 - \text{V/P}}$$

Keterangan:

FC = Biaya tetap

V = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

*Margin of Safety*

Batas keamanan (*Margin of Safety*) merupakan hubungan antara volume penjualan yang dibudgetkan dengan volume penjualan pada titik impas. Apabila volume penjualan pada titik impas telah

diketahui dan kemudian dihubungkan dengan penjualan yang dibudgetkan, akan dapat diketahui batas keamanan yaitu berapa besar volume penjualan boleh turun asal perusahaan tidak menderita kerugian. Selisih antara volume penjualan yang dibudgetkan atau tingkat penjualan tertentu dengan volume penjualan pada titik impas merupakan *Margin of Safety* (MoS) bagi perusahaan yang bersangkutan. Adapun rumus perhitungan MoS yakni sebagai berikut.

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Total Penjualan Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Margin of Safety (Rupiah)} = \text{Margin of Safety} \times \text{Total Penjualan}$$

**Metode  
riset**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Permasalahan pada CV Angin Mamiri Bitung dianalisis secara mendalam, selanjutnya dilakukan pengumpulan informasi secara lengkap dengan menggunakan teknik pengumpulan data. Jenis data yang digunakan adalah sebagai berikut.

1. Data kuantitatif, yang dikumpulkan berupa laporan penjualan, laporan pengeluaran, dan laporan laba rugi CV Angin Mamiri tahun 2022 sampai tahun 2023.
2. Data kualitatif, yang dikumpulkan berupa hasil wawancara dengan pemilik usaha dan penanggung jawab bagian keuangan dari CV. Angin Mamiri Bitung.

Proses analisis yang dilakukan sebagai berikut.

1. Membuat daftar pertanyaan dan melakukan wawancara dengan pemilik perusahaan dan penanggung jawab bagian keuangan CV. Angin Mamiri Bitung.
2. Menganalisis data yang terkumpul dengan mengevaluasi hasil perhitungan penentuan harga jual oleh perusahaan dan hasil dari perhitungan berupa perhitungan laba dan BEP.
3. Menghitung *Margin of Safety* dan perencanaan laba pada tingkat laba yang diharapkan.
4. Menentukan kesimpulan dari hasil analisis yang telah dilaksanakan.

**Hasil dan  
pembahasan**

**Hasil  
Perencanaan laba**

Menurut Liestiana & Novianty (2021) perencanaan dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan, sedangkan perencanaan laba merupakan pengukur kinerja perusahaan. Perusahaan memiliki target laba sebagai acuan keberhasilan suatu usaha. Selain itu hubungan antara analisis BEP dan perencanaan laba sangat kuat

karena keduanya berbicara tentang anggaran, yang mencakup biaya, harga produk, dan volume penjualan.

Kelemahan dari analisa BEP antara lain bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual. Jika lebih dari satu macam produk maka kombinasi atau komposisi penjualannya (*Sales mix*) akan tetap konstan. Jika dilihat dijaman sekarang ini bahwa perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya mereka menciptakan banyak produk, jadi sangat sulit dan ada satu asumsi lagi yaitu harga jual persatuan barang tidak akan berubah berapa pun, jumlah satuan barang yang dijual, atau tidak ada perubahan harga secara umum. Analisa BEP jangka waktu penerapannya terbatas, (Maruta, 2018).

Perhitungan BEP adalah untuk mengetahui kapan perusahaan dalam menjalankan operasinya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian. Berikut adalah perhitungan BEP pada CV. Angin Mamiri Bitung baik dalam bentuk unit maupun rupiah pada tahun 2022 dan tahun 2023.

Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per Unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{192.582.814}{39.394} \\ &= 4.889 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}} \\ &= \frac{192.582.814}{1 - \frac{829.134.150}{1.189.630.000}} \\ &= \frac{192.582.814}{1 - 0,696968091} \\ &= \frac{192.582.814}{0,303031909} \\ &= 635.519.919 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, dapat diketahui bahwa pada tahun 2021 CV. Angin Mamiri Bitung mengalami titik impas pada 4.889 unit atau Rp. 635.519.919. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan telah mampu melampaui titik impas atau mengalami keuntungan.

Tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per Unit} - \text{Biaya etikae per unit}} \\ &= \frac{192.596.062}{38.395} \\ &= 5.016 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}} \\ &= \frac{192.596.062}{1 - \frac{873.815.350}{1.240.070.000}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{192.582.814}{1 - 0,70465002} \\ &= \frac{192.582.814}{0,29534998} \\ &= 652.094.380 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, diketahui bahwa CV. Angin Mamiri Bitung mengalami titik impas pada 5.016 unit atau Rp. 652.094.380. Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa perusahaan telah melampaui titik impas tersebut dan mengalami keuntungan etika melakukan penjualan sebesar Rp. 1.240.070.000 atau menjual 9.539 unit, artinya perusahaan dapat menutupi keseluruhan biaya yang dikeluarkan.

#### *Menghitung Margin of Safety*

Perhitungan *Margin of Safety* (MoS) digunakan untuk melihat hubungan antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada CV. Angin Mamiri Bitung. Berikut ini adalah perhitungan margin of safety CV. Angin Mamiri Bitung pada tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety 2022} &= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan pada Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{554.110.081}{1.189.630.000} \times 100\% \\ &= 0,465783547 \times 100\% \\ &= 47\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety (rupiah)} &= \text{Margin of Safety} \times \text{Total Penjualan} \\ &= 47\% \times 1.189.630.000 \\ &= 559.126.10 \end{aligned}$$

MoS CV. Angin Mamiri pada tahun 2023 yakni sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety 2023} &= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan pada Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{587.975.620}{1.189.630.000} \times 100\% \\ &= 0,474147121 \times 100\% \\ &= 47\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety (rupiah)} &= \text{Margin of Safety} \times \text{Total Penjualan} \\ &= 47\% \times 1.240.070.000 \\ &= 582.832.900 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan MoS pada CV. Angin Mamiri Bitung menunjukkan perusahaan tidak mengalami kerugian karena penjualan pada tahun 2022 dan tahun 2023 lebih tinggi dibandingkan MoS yang diperoleh. Tingginya persentase MoS adalah indikator keuangan Perusahaan yang menunjukkan bahwa perusahaan memiliki fleksibilitas untuk menanggung fluktuasi

penjualan atau biaya tambahan tanpa mengalami kerugian.

*Menghitung perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan*

Pada tahun 2024 CV. Angin Mamiri mengharapkan laba yang meningkat sebesar 15% sehingga harus dilakukan perhitungan perencanaan penjualan untuk mengetahui seberapa banyak penjualan yang harus dicapai agar laba yang diinginkan tercapai. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan sebelumnya, pada tahun 2023 perusahaan mendapatkan laba sebesar Rp. 199.707.376 maka untuk meningkatkan laba sebesar 15% maka target penjualan dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Target penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Harga Variabel per Unit}} \\ &= \frac{192.596.062 + 199.707.376}{130.000.000 - 91.605} \\ &= \frac{392.303.438}{38.395} \\ &= 10.217\end{aligned}$$

Hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa perusahaan harus melakukan penjualan sebanyak 10.217 unit atau sebesar Rp. 1.328.210.000 agar target laba dapat meningkat sebesar 15%.

### *Pembahasan*

BEP ialah titik ketika pendapatan dan biaya yang dikeluarkan sama sehingga perusahaan tidak mengalami rugi maupun laba. Biaya yang dimaksud mencakup biaya tetap dan biaya variabel. BEP dengan perencanaan laba ialah untuk digunakan dalam menetapkan target laba yang ingin dicapai. Dari BEP, perusahaan dapat menentukan target penjualan yang perlu dicapai untuk mencapai laba yang diinginkan.

MoS ialah selisih antara pendapatan dengan BEP. Ini menunjukkan seberapa besar kemungkinan pendapatan dapat melebihi BEP atau saat sebelum perusahaan mencapai BEP atau ambang kerugian, dengan mengetahui MoS maka perusahaan dapat menyusun rencana atau melakukan perhitungan untuk meningkatkan laba hingga mencapai target laba yang diinginkan dengan cara meningkatkan penjualan maupun menekan biaya yang dikeluarkan.

Hasil perhitungan BEP tahun 2022 dan tahun 2023 menunjukkan penjualan pada tahun-tahun tersebut telah melewati BEP yang ada, artinya perusahaan mengalami keuntungan. MoS perusahaan cukup tinggi yang berarti kemungkinan perusahaan masih dalam batas aman jika penjualan berkurang yang dapat menyebabkan kerugian.

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada CV. Angin Mamiri Bitung, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil penelitian yang dilakukan pada CV. Angin Mamiri Bitung menggunakan analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba dapat diketahui bahwa perusahaan telah melakukan penjualan di atas *Break Even Point* yang berarti perusahaan telah menghasilkan laba pada tahun 2022 dan tahun 2023. *Margin of Safety* CV. Angin Mamiri Bitung berada pada batas aman dimana jika perusahaan mengalami penurunan volume penjualan, tidak akan memberikan dampak besar selama masih di atas titik impas yang telah dihitung.
2. CV. Angin Mamiri Bitung pada tahun 2022 mengalami *Break Even Point* ketika melakukan penjualan sebanyak 4.889 unit atau sebesar Rp.635.519.919 dan *Margin of Safety* berada pada 47%, sedangkan pada tahun 2023, *Break Even Point* pada penjualan produk sebanyak 5.016 unit atau sebesar Rp. 652.094.380 dan *Margin of Safety* berada pada 47%. CV. Angin Mamiri menginginkan peningkatan laba pada tahun 2024 sebesar 15% berarti perusahaan harus melakukan penjualan sebanyak 10.217 unit atau sebesar Rp. 1.328.210.000

## Daftar pustaka

- Alfisyahr, R., & Devita, L. D. R. (2021). *Manajemen penjualan*. Tim UB Press.
- Ali, B. J., Saleh, Akoi, S., Abdulrahman, A. A., Muhamed, A. S., Noori, H. N., Anwar, G. (2021). Impact of service quality on the customer satisfaction: Case study at online meeting platforms. *International journal of Engineering, Business and Management*, 5(2), 65-77. <https://dx.doi.org/10.22161/ijebm.5.2.6>.
- Anwar, K. (2017). Analyzing the conceptual model of service quality and its relationship with guests satisfaction: a study of hotels in Erbil. *The International Journal of Accounting and Business Society*, 25(2), 1-16. <https://doi.org/10.21776/ub.ijabs.2017.25.2.01>.
- Bahi, N. S. C. (2023). Hubungan pasar Indonesia dan AS dalam isu inflasi global. *Riset Akuntansi Dan Portofolio Investasi*, 1(1), 17-21. <https://doi.org/10.58784/rapi.32>.
- Dunia, F., A., Abdullah, W., & Sasongko, C. (2019). *Akuntansi baya*. Edisi lima. Salemba Empat.
- Kharismawati, Z., Dewi, I., & Zaenuddin. (2021). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba bagi manajemen. *Conference on Economic and Business Innovation (CEBI)*, 1(1), 34-45. <https://jurnal.widyagama.ac.id/index.php/cebi/article/view/90>.

- Liestiana, T. P., & Novianty, I. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS). *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 01(03), 549-562. <https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218>.
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), 9-28. <https://ejournal.stiesyariahbengkalis.ac.id/index.php/jas/article/view/129>.
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarto, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat (JIAM)*, 5(1), 21-28. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>.
- Mangero, H. B., & Kirauhe, R. (2023). Deteksi fenomena "market shock" di Indonesia dalam isu likuidasi perbankan AS. *Riset Akuntansi Dan Portofolio Investasi*, 1(1), 22-32. <https://doi.org/10.58784/rapi.33>.
- Qader, K. S., Hamad, H. A., Gardi, B., Hamza, P. A., & Anwar, D. G. (2021). The role of sophisticated accounting system in organizational planning. *International Journal of Advanced Engineering, Management and Science*, 7(10), 28-38. <https://journalrepository.com/index.php/ijjaems/article/view/4220>
- Ramadhan, A. A., & Setiawan, B. A. (2024). Analisis break even point dan margin of safety sebagai perencanaan laba pada Depot Air Minum Aulia Tirta Kabupaten Bekasi. *Jurnal E-Bis*, 8(1), 372-381. <https://doi.org/10.37339/e-bis.v8i1.1451>.
- Rasyiddin, A., Dharma, B., & Siahaan, F. S. (2022). Perbandingan keuangan berdasarkan teori-teori laba secara kualitatif. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Humaniora*, 1(2). <https://eksishum.untara.ac.id/index.php/eksishum/article/view/23>.
- Rusadi, L. A., Somad, T. R., & Kusumastuti, R. (2023). Analisis perencanaan laba yang diharapkan menggunakan analisis CVP. *Ekalaya: Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 1(2), 33-45. <https://doi.org/10.59966/ekalaya.v1i2.122>.
- Sinambela, E. A., Darmawan, D., Gardi, B., & Malaihollo, F. J. (2022). Cost control through break even point analysis. *International Journal of Service Science, Management, Engineering, and Technology*, 1(3), 1-3. <https://ejournalisse.com/index.php/isse/article/view/12>.
- Sumarsan, T. (2022). *Akuntansi dasar: Siklus akuntansi perusahaan jasa dan perusahaan dagang*. Campustaka.
- Wibowo, E. W., & Harahap, S. (2023). Pengaruh penggunaan break-even point dalam perencanaan, pengendalian, dan pengambilan

- keputusan pada PT. Derazona Air Service. *ESENSI: Jurnal Manajemen Bisnis*, 26(3), 144-154. <https://ibn.e-journal.id/index.php/ESENSI/article/view/847>.
- Yulianto, Z. (2018). Analisis biaya volume laba untuk perencanaan laba pada Perusahaan Es Batu Camplong di Sampang. *AKTIVA Jurnal Akuntansi dan Investasi*, 3(1), 76-89. [http://ejournal.unira.ac.id/index.php/jurnal\\_aktiva/article/view/460](http://ejournal.unira.ac.id/index.php/jurnal_aktiva/article/view/460).
- Yusuf, M. (2014). analisa Break Event Point (BEP) terhadap laba perusahaan. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 4(1), 49-66. <https://doi.org/10.15408/ess.v4i1.1955>