

# **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DAN *MARGIN OF SAFETY* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD. BUDI JAYA MAKMUR LAMONGAN**

M. Sawadil Adhim Arrizqi  
Diana Juni Mulyati

IGN Anom Maruto

## **ABSTRAK**

It requires the proper management ability to see opportunities in the future. Hence, it is essential to take into account all the factors associated with cost, volume, and selling price. The purpose of this study was to determine the magnitude of the break-even point and the margin of safety in planning profits at UD. Budi Jaya Makmur. If the break-even point value and the value of the margin of safety are high, then the company is in good condition, or it will be easier to relate to its efforts to generate profits. However, when break-even point values and the value of the margin of safety in lousy, these values will apply otherwise.

This research used quantitative methods that the data analysis performed by measuring the pattern of cost and sales volume development using time series analysis; break-even points analysis and margin of safety. The data supported by company data collected such as cost and sales data which had previously classified as cost and contribution distribution.

The analysis shows that the break-even point value for 2020 is Rp.168,410,338 and for 2021 it's Rp.172,961,248. The margin of safety for 2020 is 52.75%, and for 2021 it's 53.23%, this means that if the actual sales of Kerupuk Terasi from UD. Budi Jaya Makmur are less than 52.75% in 2020 and 53.23% in 2021 from planned sales, the company will suffer losses. The profit margin is set at 20% so the company must reach sales of Rp.356,412,200 in 2020 and Rp.369,825,380 in 2021.

**Keyword :** *Forecasting, Break Even Analysis, Margin of Safety.*

## **Pendahuluan**

Perkembangan bisnis di Indonesia dewasa ini telah menunjukkan kemajuan yang cukup pesat dengan dibarengi semakin berkembangnya teknologi yang juga dapat dimanfaatkan oleh setiap pelaku bisnis sebagai penunjang kegiatan bisnisnya. Besar kecilnya laba selalu dijadikan tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan. Dalam usaha untuk memaksimalkan laba, diperlukan kemampuan manajemen yang baik dalam meramalkan kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang, sehingga sangat penting untuk memperhitungkan semua faktor-faktor yang terkait dengan biaya, volume dan laba. Ketiga faktor tersebut memiliki hubungan antara satu dengan yang lain dan setiap faktornya memiliki peranan yang sangat penting didalam proses pengambilan keputusan.

Bagi setiap perusahaan, pendapatan yang diterima harus mampu menutupi semua biaya yang dikeluarkan. Apabila perusahaan tidak dapat mencapai target penjualan serta tidak mampu menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan tidak akan memperoleh laba atau dengan kata lain perusahaan akan menderita kerugian. Agar hal yang demikian tidak terjadi, maka perusahaan perlu melakukan perhitungan-perhitungan yang bijak dalam menetapkan perencanaan penjualannya.

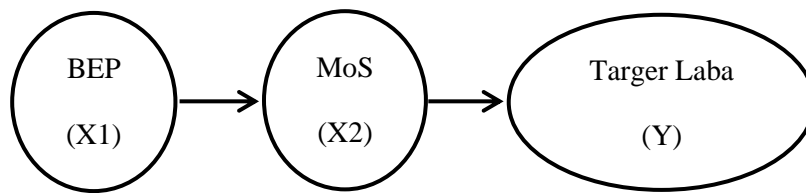
Pada perusahaan mikro, kecil dan menengah dapat dikatakan masih banyak yang belum menerapkan manajemen yang baik dikarenakan kurangnya pengetahuan mengenai metode-metode perhitungan secara sistematis. Terutama dalam pengelolaan keuangan yang mana

cukup besar pengaruhnya dalam perencanaan laba sebuah perusahaan. Salah satu fungsi manajemen adalah sebagai alat dalam membantu proses perencanaan (*planning*). Salah satu pendekatan yang dapat digunakan manajemen dalam perencanaan laba adalah analisis *cost-volume-profit* yang dapat diartikan suatu teknik analisis untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume kegiatan dan laba.

Penting bagi setiap perusahaan untuk mengetahui seberapa besar tingkat titik impas operasi perusahaannya, sebab dari analisis *break even point* dapat dijadikan sebagai tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian.

### Kerangka Dasar Pemikiran

Gambar 1. Kerangka Pemikiran



Sumber: Diolah penulis, 2019.

### Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang dapat disusun dalam penelitian ini adalah “Analisis *Break Even Point* dan *Margin of Safety* dapat digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba.”

### Objek Penelitian

Penelitian dilakukan di UD. Budi Jaya Makmur, Dusun Buden, Desa Ploso Buden. Kecamatan Deket, Kabupaten Lamongan.

### Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Analisis data dilakukan dengan mengukur perkembangan biaya dan volume penjualan menggunakan analisis *time series* serta analisis *break even point* dan *margin of safety* yang ditunjang oleh data-data perusahaan yang telah dikumpulkan seperti data biaya dan penjualan yang sebelumnya telah dilakukan klasifikasi biaya dan marjin kontribusi.

### Analisis, Hasil dan Pembahasan

Tabel 2. Perbandingan Volume Penjualan Tahun 2017-2019.

No	Tahun	Persediaan Awal	Penjualan		
		Resep	Resep	Unit	Rp
1	2017	4	757	188.493	320.438.100
2	2018	19	779	193.971	329.750.700
3	2019	38	774	195.048	331.581.600

Sumber: UD. Budi Jaya Makmur (diolah penulis), 2020.

Langkah awal untuk melakukan analisis *break even point* dimulai dengan mengklasifikasikan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan ke dalam biaya tetap

dan biaya variabel. Berikut ini adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh UD. Budi Jaya Makmur dalam melakukan kegiatan usahanya.

Tabel 3. Pertumbuhan Biaya Tetap Tahun 2017-2019.

No	Jenis Biaya	2017 (Rp)	2018 (Rp)	2019 (Rp)
1	<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
	Listrik	840.000	840.000	960.000
	Penyusutan Mesin	13.000.000	13.000.000	13.000.000
	Penyusutan Peralatan	748.000	748.000	748.000
2	<b>Biaya Non Produksi</b>			
	Penyusutan Kendaraan	2.600.000	2.600.000	2.600.000
	Pemeliharaan Kendaraan	874.000	569.000	467.000
3	<b>Biaya Pemasaran</b>			
	Distribusi	21.600.000	22.680.000	23.760.000
	Transportasi	10.800.000	10.800.000	10.800.000
Total Biaya Tetap		50.462.000	51.237.000	52.335.000

Sumber: UD. Budi Jaya Makmur (diolah penulis), 2020.

Tabel 4. Pertumbuhan Biaya Variabel Total Tahun 2017-2019.

No	Jenis Biaya	2017 (Rp)	2018 (Rp)	2019 (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	32.562.800	34.065.800	32.438.300
2	Biaya TKL	138.959.000	157.415.000	162.289.000
3	Biaya Overhead	36.393.200	38.244.400	33.609.100
4	Biaya Pemasaran	1.285.200	1.322.700	1.346.100
Total		209.200.200	231.047.900	229.682.500

Sumber: UD. Budi Jaya Makmur (diolah penulis), 2020.

Alat analisis yang digunakan untuk peramalan kondisi biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan dalam unit dan rupiah untuk tahun yang akan datang adalah Analisis *Time Series Least Square*.

Tabel 5. Peramalan UD. Budi Jaya Makmur tahun 2020.

No	Keterangan	2020
1	Biaya Tetap	Rp. 53.217.667,-
2	Biaya Variabel	Rp. 243.792.500,-
3	Penjualan dalam Rp	Rp. 338.400.300,-
4	Penjualan dalam Unit	199.058 bungkus

Sumber: Diolah penulis, 2020.

### Marjin Kontribusi

Jumlah nilai dari margin kontribusi akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba pada periode tersebut. Semakin besar nilai margin kontribusi yang diperoleh dari setiap produk yang dijualnya, semakin cepat juga bagi perusahaan untuk menutup biaya tetapnya dan mencapai laba yang diinginkan. Semakin kecil nilai margin kontribusi yang diperoleh dari setiap produk yang dijualnya, semakin lama juga perusahaan untuk menutup biaya tetapnya dan memperoleh laba yang diinginkan. Jika perusahaan telah

mampu untuk menjual produknya hingga jumlah tertentu dimana keseluruhan biaya tetapnya dapat ditutup, maka pada volume penjualan yang selanjutnya tersebut perusahaan akan memperoleh laba.

1. Rasio Marjin Kontribusi untuk tahun 2017 adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Rp.111.237.900}}{\text{Rp.320.438.100}} \times 100\% = 34,71\%$$

2. Rasio Marjin Kontribusi untuk tahun 2018 adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Rp.98.702.800}}{\text{Rp.329.750.700}} \times 100\% = 29,93\%$$

3. Rasio Marjin Kontribusi untuk tahun 2019 adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Rp.101.899.100}}{\text{Rp.331.581.600}} \times 100\% = 30,73\%$$

4. Rasio Marjin Kontribusi untuk tahun 2020 adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Rp.94.607.800}}{\text{Rp.338.400.300}} \times 100\% = 27,95\%$$

Pada tahun yang diramalkan yaitu tahun 2020 persentase *contribution margin* mengalami penurunan dari tahun sebelumnya dengan nilai sebesar 27,95%. Artinya pendapatan yang diperoleh setelah digunakan untuk menutupi biaya variabel yang ada masih belum sebanding dengan peningkatan biaya-biaya yang ada di setiap tahunnya sehingga laba yang akan dihasilkan nantinya juga akan mengalami penurunan.

### Perencanaan Laba

Dilihat dari nilai marjin kontribusi pada tahun 2020 apabila harga jual produk tetap seharga Rp. 1.700,- maka besaran nilai laba atas penjualan akan mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Untuk mengatasi hal tersebut, diperlukan kebijakan yang mampu menaikkan perolehan laba sehingga dalam hal ini peneliti memilih untuk mengambil keputusan menaikkan harga jual. Hal ini dikarenakan faktor-faktor lain terkait hubungannya dengan analisis *break even point* seperti merubah biaya tetap, merubah biaya variabel, dan merubah komposisi produksi tidak dapat diprediksi secara spesifik.

Peneliti melakukan perencanaan laba dengan mengacu pada perolehan laba pada periode sebelumnya, yaitu pada tahun 2019 dengan persentase sebesar 14,94%. Sehingga persentase kenaikan laba yang diharapkan untuk tahun 2020 adalah sebesar 20% dari total biaya terkini yang dianggarkan.

Perencanaan laba tahun 2020 adalah sebagai berikut:

- Diharapkan laba 20% dari Rp. 297.010.167,-  
= Rp. 59.402.033,-
- Penjualan = Target Laba Diharapkan + Total Biaya  
= Rp. 59.402.033,- + Rp. 297.010.167,-  
= Rp. 356.412.200,-
- Harga Jual = *Budget Sale* : Kuantitas Penjualan  
= Rp. 356.412.200,- : 199.058 bungkus  
= Rp. 1.790,-

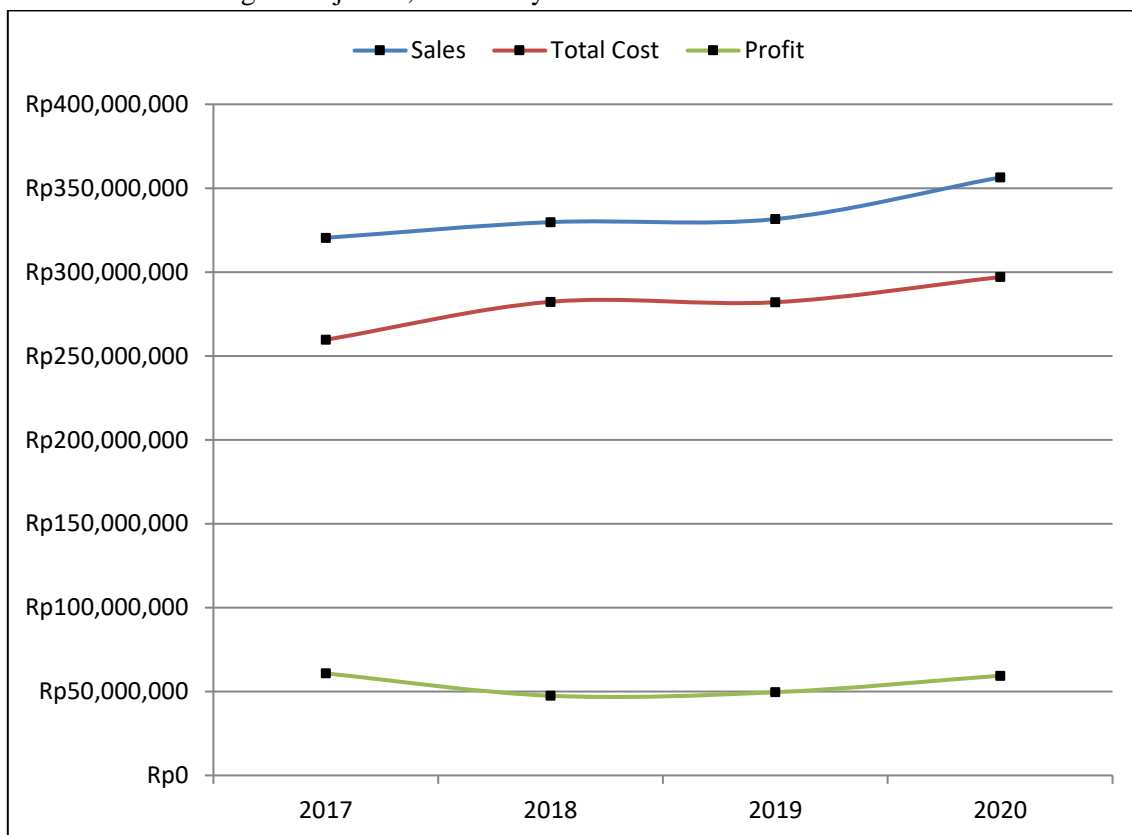
Tabel 6. Perbandingan Penjualan, Total Biaya dan Laba.

Tahun	Penjualan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Laba (Rp)
2017	320.438.100	259.662.200	60.775.900
2018	329.750.700	282.284.900	47.465.800
2019	331.581.600	282.017.500	49.564.100
2020	356.412.200	297.010.167	59.402.033

Sumber: Diolah penulis, 2020.

Dari tabel perbandingan penjualan, total biaya dan laba tersebut dijadikan acuan untuk membuat grafik di bawah ini:

Grafik 1. Perbandingan Penjualan, Total Biaya dan Laba.



Sumber: Menggunakan Ms. Excel (diolah penulis), 2020.

### Marjin Kontribusi Setelah Kebijakan Perubahan Harga Jual

Tabel 7. Laba Kontribusi Tahun 2020

Keterangan	2020 (Rp)
Penjualan	356.412.200
Biaya Variabel	243.792.500
CM	112.619.700
Biaya Tetap	53.217.667
Laba	59.402.033

Sumber: Diolah penulis, 2020.

Rasio *Contribution Margin* tahun 2020 dengan harga jual Rp 1.790,- adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Rp.112.619.700}}{\text{Rp.356.412.200}} \times 100\% = 31,60\%$$

**Break Even Point**

Dengan mengetahui titik impas penjualan, manajer dapat mengetahui tingkatan sasaran volume penjualan terendah yang harus dicapai oleh perusahaan yang dipegangnya sehingga pada akhirnya akan diketahui besaran laba yang diperoleh.

*Break Even Point* tahun 2020 dengan harga jual Rp. 1.790,- adalah sebagai berikut:

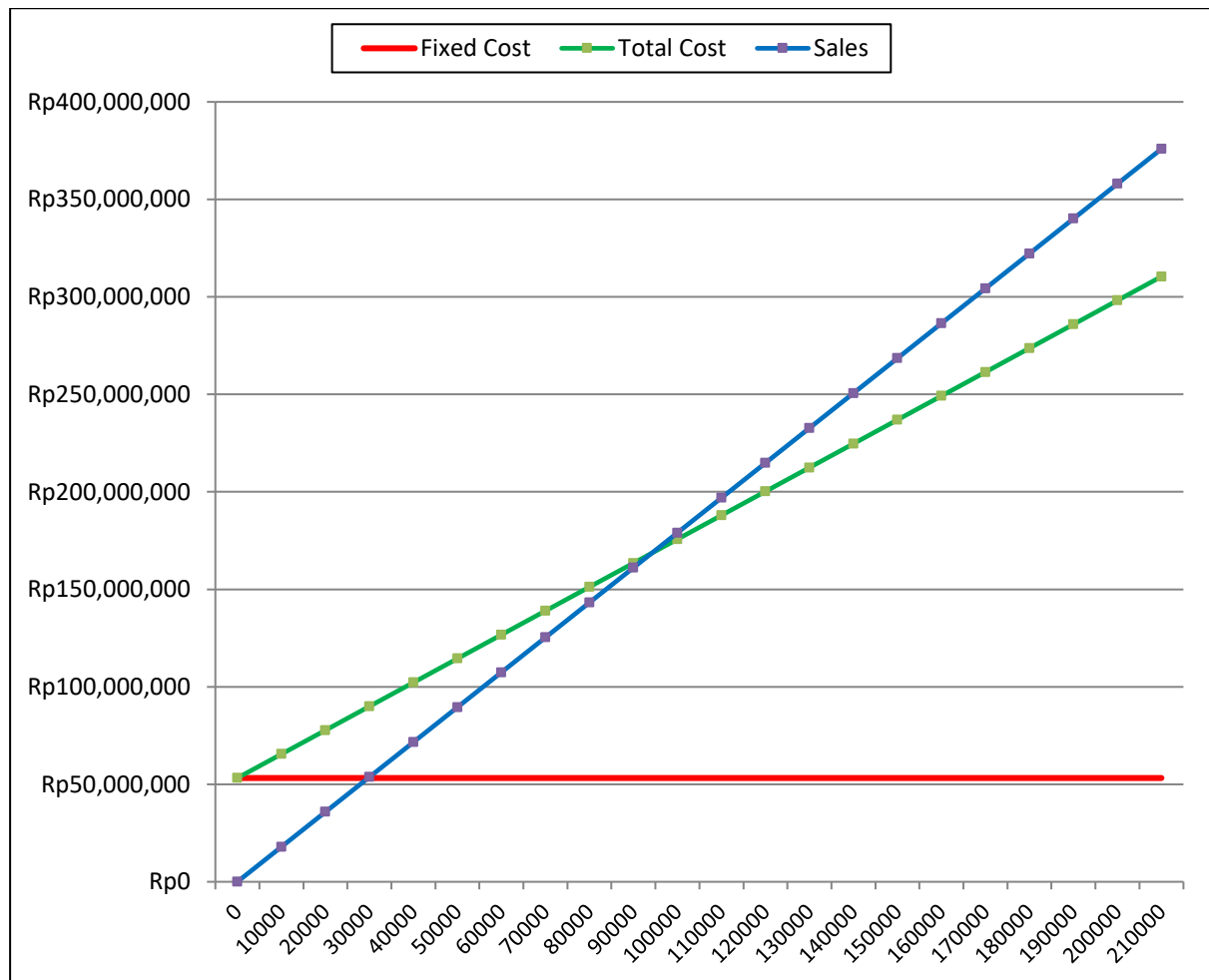
$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Rp.53.217.667}}{\text{Rp.1.790} - \text{Rp.1.225}}$$

$$= 94.190 \text{ bungkus}$$

$$\text{BEP Rp} = \frac{\text{Rp.53.217.667}}{31,60\%}$$

$$= \text{Rp. 168.410.338,-}$$

Grafik 2. *Break Even Point* tahun 2020.



Sumber: Menggunakan Ms. Excel (diolah penulis), 2020.

### **Margin of Safety**

Batas keamanan merupakan jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Semakin tinggi batas keamanan, semakin rendah risiko untuk tidak mencapai titik impas.

Perhitungan *Margin of Safety* tahun 2020 adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{MOS Ratio} &= \frac{\text{Rp.338.400.300} - \text{Rp.190.403.101}}{\text{Rp.338.400.300}} \times 100\% \\ &= 43,73\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS dalam Rupiah} &= 43,73\% \times \text{Rp. 338.400.300,-} \\ &= \text{Rp. 147.982.451,-} \end{aligned}$$

### **Pembahasan**

Berdasarkan analisis peramalan *time series forecasting*, analisis *break even* dan *margin of safety* yang dilakukan pada data biaya-biaya dan data penjualan UD. Budi Jaya Makmur pada periode 2017-2019 dapat diketahui bahwa UD. Budi Jaya Makmur mengalami permasalahan dalam usahanya untuk meningkatkan perolehan laba. Hal ini dapat dilihat dari perhitungan peramalan penjualan tahun 2020 dan 2021 yang mengalami peningkatan, namun hasil laba yang diperoleh menurun. Dilihat juga dari perhitungan analisis *break even point* yang menunjukkan tingginya tingkat titik *break even* yang mana hal ini mengartikan bahwa upaya untuk menghasilkan laba pada tahun ke tahun semakin sulit. Sehingga persentase *margin of safety* yang dihasilkan dari tahun ke tahun menunjukkan penurunan, hal ini mengartikan bahwa kondisi perusahaan akan semakin rawan mengalami kerugian.

### **Sebab Permasalahan**

1. Manajemen perusahaan belum efektif dalam mengevaluasi biaya-biaya pengeluaran yang selalu fluktuatif bahkan cenderung terus meningkat, dibuktikan dengan meningkatnya biaya produksi yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 8. Perbandingan Total Biaya Produksi.

Tahun	Volume Produksi	Biaya Produksi
2017	772 resep	Rp 208.755.000,-
2018	798 resep	Rp 230.565.200,-
2019	742 resep	Rp 229.296.400,-

Sumber: UD. Budi Jaya Makmur, diolah penulis. 2020.

2. Harga jual yang ditetapkan sebesar Rp 1.700,- belum mampu mendongkrak perolehan laba di tahun yang direncanakan atau di tahun yang akan datang. Apabila harga jual per bungkusnya tetap sebesar Rp 1.700,- maka perolehan laba ke depannya akan terus-menerus mengalami penurunan.

### **Pemecahan Masalah**

1. Dari biaya-biaya yang dikeluarkan UD. Budi Jaya Makmur, biaya yang paling besar pengaruhnya terhadap perubahan laba adalah komponen biaya produksi. Sehingga untuk menyiasatinya perlu dilakukan upaya-upaya untuk menekan biaya produksi, yaitu salah satunya dengan cara mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang sama namun dengan harga yang lebih rendah. Pihak pimpinan perusahaan juga dapat mencari alternatif tenaga

kerja lain yang rendah biayanya, atau lebih strategis lagi dengan cara menemukan dan menerapkan sistem produksi yang lebih efisien, artinya menganalisis pada sisi mana yang kemungkinan terjadi kebocoran dana dan pemborosan. Dari berbagai langkah tersebut, harga pokok produksi dapat ditekan.

2. Tergambarkan semakin tingginya nilai *break even point* dan menurunnya persentase *margin of safety* dengan tetap menetapkan harga jual produknya sebesar Rp 1.700,- membuktikan bahwa kemampuan perusahaan dalam memaksimalkan perolehan laba masih kurang efektif serta rawan untuk mengalami kerugian. Adapun besaran nilai *break even point* dan *margin of safety* apabila harga jual tetap sebesar Rp 1.700,- dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 9. Perbandingan nilai *Break Even Point*, *Margin of Safety* dan Volume Penjualan.

Tahun	BEP dalam Rupiah	MoS (%)	Penjualan
2017	Rp 145.381.734,-	54,63	Rp 320.438.100,-
2018	Rp 171.189.442,-	48,08	Rp 329.750.700,-
2019	Rp 170.305.890,-	48,64	Rp 331.581.600,-
2020	Rp 190.403.101,-	43,73	Rp 338.400.300,-

Sumber: Diolah penulis. 2020.

Sehingga dalam hal ini peneliti memilih untuk mengambil keputusan menaikkan harga jual agar mampu menaikkan perolehan laba. Faktor-faktor lain terkait hubungannya dengan analisis *break even point* seperti merubah biaya tetap, merubah biaya variabel, dan merubah komposisi produksi tidak dapat diprediksi secara spesifik. Dalam hal ini, pemilihan kebijakan untuk menaikkan harga jual merupakan langkah yang paling tepat untuk keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan perolehan laba.

Tabel 10. Volume Penjualan Setelah Kebijakan Harga.

Tahun	Harga yang Direncanakan	Qty	Penjualan
2017	Rp 1.700,-	188.493	Rp 320.438.100,-
2018	Rp 1.700,-	193.971	Rp 329.750.700,-
2019	Rp 1.700,-	195.048	Rp 331.581.600,-
2020	Rp 1.790,-	199.058	Rp 356.412.200,-

Sumber: Diolah penulis. 2020.

## Simpulan

1. Volume penjualan selama 3 tahun terakhir (2017-2019) mengalami peningkatan namun besaran laba atas penjualan cenderung mengalami penurunan.
2. Biaya yang dikeluarkan setiap tahunnya mengalami kenaikan, baik itu biaya tetap maupun biaya variabelnya.
3. Analisis *Time Series Least Square* untuk meramalkan kondisi perusahaan pada dua tahun ke depan (2020-2021) masih menunjukkan hasil yang tidak maksimal sehingga nilai *break even point* semakin tinggi dan nilai *margin of safety* semakin rendah.
4. Nilai *break even point* sebelum ditetapkannya kenaikan harga jual produk pada tahun 2020 adalah sebesar Rp. 190.403.101,- dan sebanyak 112.037 bungkus. Pada tahun 2021 adalah sebesar Rp. 207.090.504,- dan sebanyak 121.968 bungkus.
5. Nilai *margin of safety* sebelum ditetapkannya kenaikan harga jual produk pada tahun 2020 sebesar 43,73% dan tahun 2021 sebesar 39,79%.



6. Kebijakan menaikkan harga jual produk dengan mengacu pada besaran nilai target laba yang diharapkan yaitu sebesar 20%, dapat meningkatkan penjualan dan laba yang diperoleh untuk dua tahun ke depan (2020-2021) sehingga nilai *break even point* menjadi lebih rendah dan nilai *margin of safety* menjadi semakin tinggi.
7. Setelah ditetapkan kebijakan kenaikan harga jual produk sebesar Rp. 1.790,- per bungkusnya pada tahun 2020 diperoleh nilai *break even point* sebesar Rp. 168.410.338,- dan sebanyak 94.190 bungkus. Pada tahun 2021 setelah ditetapkan kenaikan harga jual produk sebesar Rp. 1.827,- per bungkusnya didapatkan nilai *break even point* sebesar Rp. 172.961.248,- dan sebanyak 94.840 bungkus.
8. Setelah kenaikan harga jual produk, nilai *margin of safety* pada tahun 2020 menjadi sebesar 52,75% dan pada tahun 2021 sebesar 53,23%.
9. Elemen-elemen yang menentukan titik *break even* yaitu: harga jual produk, biaya variabel, biaya tetap dan perubahan volume penjualan. Apabila salah satu faktor yang ada mengalami perubahan, maka dapat mempengaruhi nilai *break even point*.

## Daftar Pustaka

- Aryanti, Retno, dkk. (2014). *Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Perencanaan Volume Penjualan dan Laba (Studi Kasus Pada PT. Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011-2013)*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 11 No. 1.
- Baris, Y.E dan Sondakh, J.J. (2014). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Produk Gorengan Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kawasan Boulevard Manado*. Jurnal EMBA 2 (3):1678.
- Garrison, dkk. (2013). *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Harrison, Walter T. Jr dan Charles T. Horngren. (2012). *Akuntansi Keuangan Internasional Financial Reporting Standards*. Jakarta: Erlangga.
- Heizer, Jay dan Render, Barry. (2011). *Manajemen Operasi*. (Edisi 9). Jakarta: Salemba Empat.
- Jalaluddin D, Darminto, dan Topowijino. (2014). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013)*. Universitas Brawijaya. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 13 No 1.
- Jumingan. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Kasmir. (2013). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Marhaeni, Agustina Pradita. (2011). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel Di Kecamatan Pedurungan Periode 2004-2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur)*. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Maryati. (2010). *Statistika Ekonomi dan Bisnis*. Edisi Revisi Cetakan Kedua. Yogyakarta: (UPP) AMPYKPN.
- Muliono, Wiwit. (2018). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus UD. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara)*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Medan.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

- Mulyadi. (2014). *Sistem Akuntansi*. Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Narafin, M. (2013). *Penganggaran Perusahaan*. Edisi Ketiga Cetakan Kedua. Jakarta: Salemba Empat.
- Pangemanan, Joy Toar. (2016). *Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada PT. Kharisma Sentosa Manado*. Universitas Sam Ratulangi Manado. Jurnal EMBA 4 (1):376-385.
- Praticia Ponombon, Christine. (2013). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime*. Universitas Sam Ratulangi Manado. Jurnal EMBA 1 (4):1250-1261.
- Rachel T, Jullie J. Sondakh, Winston P. (2018). *Analisis Titik Impas dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Soho Industri Farmasi Cabang Manado*. Jurnal Riset Akuntansi Going Concern 13 (3):373-380.
- Rachmina, D., dan Sari, S.W. (2017). *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Cetakan ke-4. Jakarta: Polimedia Publishing.
- Riana, Dwiza. (2012). *Statistika Deskriptif Itu Mudah*. Tangerang: Jelajah Nusa.
- Riyanto, Bambang. (2010). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPF.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Erlangga.
- Salman, K.R, dan Farid, EC. M. (2017). *Akuntansi Manajemen teori dan Aplikasi*. Cetakan Keempat. Jakarta: Polimedia Publishing.
- Siregar, Baldrick dan Bambang Suripto. (2013). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sunanto. (2016). *Analisis Break Even Point Dalam Menentukan Harga Sewa Kamar Pada Hotel Ranggonang Sekayu*. Jurnal Akuntansi Politeknik Sekayu. Vol. 5 No. 2.
- Supriyono. (2011). *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Buku 1 Edisi 2. Yogyakarta: BPF.
- Utari, Dewi, dkk. (2014). *Manajemen Keuangan: Kajian Praktik dan Teori Dalam Mengelola Keuangan Organisasi Perusahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.