



## Analisa Penentuan Harga Jual Barang Produksi Menggunakan Metode Break Event Point (BEP)

Ribangun Bamban Jakaria<sup>1</sup>, Afra Komang Prasetya<sup>2</sup>, Syarif Rohmatdhoni<sup>3</sup>,  
Wildan Nur Rahman<sup>4</sup>

Program Studi Teknik Industri, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Email: [ribangunbz@umsida.ac.id](mailto:ribangunbz@umsida.ac.id)<sup>1</sup>, [diubermacam@gmail.com](mailto:diubermacam@gmail.com)<sup>2</sup>,

[syarifdhoni@gmail.com](mailto:syarifdhoni@gmail.com)<sup>3</sup>, [nurwildan128@gmail.com](mailto:nurwildan128@gmail.com)<sup>4</sup>

**Abstract.** *The Break Even Point (BEP) analysis can be used by company management to determine product pricing, establish minimum sales, set sales targets, and plan desired profits. The objective of this research is to analyze the determination of the selling price of a production item using the Break Even Point (BEP) method. This research was conducted using a quantitative descriptive method through a case study approach that employed Break Even Point (BEP) analysis calculations. The results of this research indicate that for the rice flour product of PT AMM, the Break Even Point (BEP) is reached at a sales amount of Rp. 2.129.816.330,-. At this break event point, the selling price of the product is determined to be Rp. 36.975,-, with a total quantity sold of 57,600 units. The sales level, with a variable expense ratio of 87%, allows the company to set the selling price of the product at the break even point (BEP) unit itself is 57.610 units that need to be sold. PT AMM has a profit target of Rp. 20.000.000,- must be made. This is because of the high variable costs; therefore, to achieve a high profit target, additional variable costs must be incurred.*

**Keywords:** *Selling Price, Production Item, Break Event Point (BEP)*

**Abstrak.** Analisis break even point (BEP) dapat digunakan oleh manajemen perusahaan dalam menentukan harga jual produk, menentukan penjualan minimal, menentukan target penjualan, sampai dengan perencanaan laba yang diinginkan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa penentuan harga jual barang produksi menggunakan metode break event point (BEP). Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif melalui pendekatan studi kasus yang menggunakan perhitungan analisa Break Even Point (BEP). Hasil penelitian perusahaan PT AMM didapatkan hasil analisa produk tepung beras mendapatkan penjualan pada titik impas berada pada besaran Rp. 2.129.816.330,-. Tingkat penjualan tersebut dengan variable expense ratio sebesar 87%. Perusahaan bisa menentukan besaran harga jual produk pada titik impas berada pada Rp. 36.975,- dengan jumlah produk yang terjual adalah 57.600 dos. Sedangkan, untuk BEP unitnya sendiri adalah 57.610 unit yang harus terjual. PT AMM mempunyai target laba sebesar Rp. 20.000.000,- pada bulan selanjutnya sehingga jika ingin mencapai target tersebut harus melakukan penjualan sebesar Rp 2.283.662.484,-. Hal tersebut dikarenakan untuk biaya variabel yang tinggi maka jika ingin mencapai target laba yang tinggi harus mengeluarkan penambahan biaya variabel.

**Kata Kunci:** Harga Jual, Barang Produksi, Break Even Point (BEP)

### PENDAHULUAN

Barang yang beredar di masyarakat berasal dari produsen yang menginginkan keuntungan besar dari penjualan yang dilakukan. Semakin tinggi daya beli masyarakat maka akan membuat produksi barang tersebut juga meningkat. Perusahaan harus membuat keputusan yang tepat terkait dengan harga jual barang produksi (Choiriyah et al., 2016). Oleh sebab itu, dibutuhkan alat perhitungan agar memaksimalkan efektivitas dan efisiensi dalam penentuan harga jual barang produksi (Bimayu, 2023).

Penentuan harga jual akan dilakukan oleh para manajemen perusahaan yang memiliki tugas dalam merencanakan dan pengambilan keputusan untuk mencapai laba (Choiriyah et al.,

2016; Hermanto et al., 2018; Noviani & Santoso, 2021). Indikator keberhasilan manajemen perusahaan adalah apabila tingkat perolehan laba bisa dicapai oleh perusahaan (Defa et al., 2021). Perusahaan bisa meningkatkan laba apabila mampu meningkatkan harga jual serta mengurangi biaya-biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi. Penentuan harga jual ini juga bisa dikatakan sebagai perencanaan penjualan perusahaan.

Analisis break even point (BEP) dapat digunakan oleh manajemen perusahaan dalam menentukan harga jual produk, menentukan penjualan minimal, menentukan target penjualan, sampai dengan perencanaan laba yang diinginkan. Break even point bisa dilakukan oleh perusahaan apabila terdapat data untuk biaya tetap, biaya variabel, serta volume penjualan yang telah dilakukan (Ariyanti et al., 2014; Choiriyah et al., 2016; Noviani & Santoso, 2021). Akan tetapi, tujuan dari BEP sesungguhnya adalah agar posisi perusahaan berada pada keadaan titik impas yaitu tidak mendapatkan laba atau rugi (Bimayu, 2023; Choiriyah et al., 2016; Maruta, 2018; Rusmayanti, 2021). Tidak heran jika BEP saat ini cukup populer sebagai teknik ekonomi pada sektor industri (Hermanto et al., 2018).

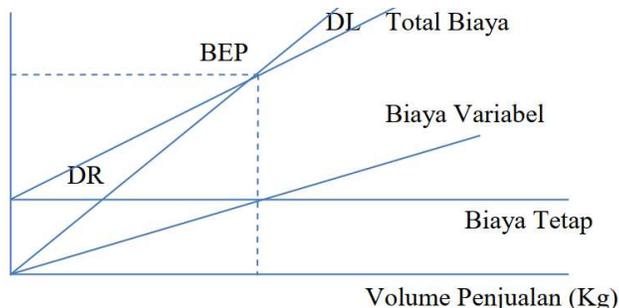
Analisa yang dilakukan dengan menggunakan Break Even Point akan memberikan keuntungan kepada perusahaan seperti melihat potensi return pada usaha yang dijalankan (Noviani & Santoso, 2021). Di sisi lain, erat kaitannya antara titik impas perusahaan dengan batas keamanan atau yang biasa disebut dengan Margin of Safety (Maruta, 2018; Simamora & Muliyani, 2022). Margin of Safety biasa disingkat dengan MoS memiliki manfaat untuk bisa merencanakan berapa laba yang akan didapatkan oleh perusahaan (Kusumawardani & Alamsyah, 2020; Maruta, 2018; Talakua et al., 2017).

Hal tersebut selaras dengan tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti untuk menentukan harga jual barang produksi menggunakan analisis BEP pada perusahaan. Break even point akan memberikan penentuan harga jual barang produksi secara lebih maksimal (Amni & Indrayani, 2020).

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif melalui pendekatan studi kasus yang menggunakan perhitungan analisa Break Even Point (BEP) untuk mengetahui kondisi profitabilitas (Maruta, 2018). Metode BEP memiliki beberapa cara perhitungan yaitu metode persamaan, metode grafis, dan metode kontribusi unit (Manuho et al., 2021). Fokus penelitian dilakukan untuk menentukan harga jual barang produksi melalui analisa deskripsif pada tabel yang dilakukan.

Obyek penelitian yang digunakan adalah industri makanan dengan nama yang disamarkan dengan PT AMM. PT AMM bergerak di bidang industri makanan dengan memproduksi tepung beras. Sumber data yang digunakan merupakan sumber data sekunder data produksi seperti biaya bahan baku, biaya pokok penjualan, dan biaya perusahaan lainnya.



Gambar 1. Grafik Break Even Point

(Emanauli et al., 2021)

A. Penentuan harga jual dilakukan dengan mengasumsikan sama besarnya dengan harga pokok produksi yang sudah diketahui (Bimayu, 2023):

$$TC = FC + VC$$

B. Penentuan hasil penjualan akan dilakukan perhitungan kembali dengan menggunakan analisis Break Even Point (Bimayu, 2023) sehingga sesuai dengan rumus, sebagai berikut:

BEP(S) perhitungan dalam rupiah:

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

BEP(Q) perhitungan dalam unit:

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

C. Perusahaan juga akan merencanakan penjualan minimal untuk mencapai laba dengan menggunakan rumus:

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

TC : Biaya total

FC : Biaya tetap

VC : Biaya variabel

S : Penjualan

P : Harga per-unit

VC : Biaya variable per-unit

D. Penentuan margin of safety perlu dilakukan untuk agar penjualan sesuai dengan yang diinginkan dan perusahaan tidak akan rugi, dengan rumus:

Rumus 1:

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

Rumus 2:

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

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Studi Kasus**

PT AMM bergerak di bidang industri makanan dengan hasil produksi tepung beras memiliki rata-rata produksi jika dihitung dalam jumlah palet. Satu hari produksi menghasilkan 24 palet dengan total 2.880 dos sehingga didapatkan 1 paletnya 120 dos. Jika diakumulasikan dalam 1 minggu terdapat 5 hari kerja akan menghasilkan barang produksi sebanyak 14.400 dos. Dalam 1 bulan akan menghasilkan 57.600 dos.

### **Klasifikasi Biaya**

Pentingnya klasifikasi biaya dalam menentukan BEP bisa membuat perhitungan menjadi efisien (Widayani et al., 2023). Didapatkan data biaya produksi bahan baku, beban pokok penjualan, dan beban perusahaan dari PT AMM yang sudah diklasifikasikan dalam bentuk biaya tetap dan biaya variabel sehingga dapat ditampilkan pada Tabel 1 di bawah ini.

**Tabel 1. Jenis, Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**

<b>Jenis Biaya</b>	<b>Kuantitas</b>	<b>Biaya (Rp)</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
Beras impor 50kg	950 sak	418.000.000	
Beras lokal 50kg	800 sak	440.000.000	
<b>Jumlah</b>			<b>858.000.000</b>
<b>Beban pokok penjualan</b>			
Karton 25pcs	18 ton	945.000.000	
Plastik kemasan	120 roll	105.000.000	
Baking soda 15g	20 pcs	170.000	
Kaporit 5 kg	50 L	400.000	
<b>Sub Jumlah</b>			<b>1.050.570.000</b>
<b>Beban perusahaan</b>			
Gaji karyawan produksi tepung beras	38orang	60.876.123	
Biaya listrik		200.000.000	
Biaya pemeliharaan Gedung		15.000.000	
Biaya air		500.000	
Biaya sampah		500.000	
<b>Sub Jumlah</b>			<b>276.876.123</b>
<b>Biaya Tetap</b>			<b>276.876.123</b>
<b>Biaya Variabel</b>			<b>1.908.570.000</b>

Tabel di atas merupakan jumlah perencanaan biaya tetap dan biaya variabel yang akan digunakan dalam proses produksi tepung beras oleh PT AMM. Selanjutnya yang akan dilakukan adalah dengan menentukan break even point melalui data di bawah ini:

**Tabel 2. Penjualan PT AMM**

<b>Keterangan</b>	<b>Total</b>
Kuantitas yang terjual	57.600 dos
Hasil penjualan tepung beras	2.185.446.123
Biaya variabel	1.908.570.000
Biaya tetap	276.876.123
Laba / (rugi)	0

Untuk bisa menentukan titik impas maka hasil penjualan pada 1 bulan harus sama dengan penjumlahan antara biaya variabel dan biaya tetap sehingga didapatkan total penjualan Rp. 2.185.446.123 yang mendapatkan laba atau rugi sebesar Rp 0.

### **Perhitungan Break Even Point**

Pengolahan data yang diperoleh di atas bisa dibuktikan bahwa sudah sesuai dengan rumus Break Even Point yaitu:

$$\begin{aligned}
 BEP(S) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{276.876.123}{1 - \frac{1.908.570.000}{2.185.446.123}} \\
 &= \frac{276.876.123}{1 - \frac{1.908.570.000}{2.185.446.123}} \\
 &= \frac{276.876.123}{1 - 0,87} \\
 &= \frac{276.876.123}{0,13} \\
 &= 2.129.816.330
 \end{aligned}$$

Untuk pembuktiannya sendiri bisa dilihat pada perhitungan sederhana, yaitu:

Penjualan	: Rp. 2.129.816.330,-
Biaya variabel: 0,87 x 2.129.816.330	: Rp. 1.852.940.207,-
Biaya tetap	: Rp. <u>276.876.123,-</u>
Jumlah biaya	: Rp. <u>2.129.816.330,-</u>
Laba	: Rp. 0

Hasil perhitungan di atas bisa diinterpretasikan sebagai biaya variabel pada produksi adalah 87% dari keseluruhan biaya. Perusahaan bisa mencapai titik break even jika penjualan yang didapatkan adalah Rp. 2.129.816.330,-

### **Penentuan Harga Jual dan Jumlah Penjualan pada Break Even**

Kegiatan perusahaan adalah memproduksi satu jenis bahan makanan yaitu tepung beras yang berarti hanya satu produksi saja. Hal tersebut membuat perusahaan tidak akan menghadapi permasalahan dalam mengatur komposisi penjualan saat dihadapkan dengan analisa break even point (Bimayu, 2023).

Pada saat break even maka perusahaan akan melihat harga per unit untuk produk yang dijualnya dengan menggunakan rumus:

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

Dengan demikian, peneliti akan menggunakan data di bawah ini:

Penjualan per unit

$$= \frac{\text{Rp. 2.129.816.330}}{57.600}$$

$$= \text{Rp. 36.975}$$

Biaya variabel per unit

$$= \frac{\text{Rp. 1.852.940.207}}{57.600}$$

$$= \text{Rp. 32.169}$$

Dengan perhitungan tersebut maka break even point dalam unit dalam perusahaan tersebut adalah:

Break event point tepung beras

$$= \frac{\text{Rp. 276.876.123}}{\text{Rp. 36.975} - \text{Rp. 32.169}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 276.876.123}}{\text{Rp. 4.806}}$$

$$= 57.610 \text{ unit}$$

### Penjualan Minimal pada Tingkat Laba yang Diinginkan

Money oriented tidak akan melepaskan dari perusahaan yang ingin mendapatkan profit sebesar-besarnya (Maruta, 2018). Pada PT AMM diasumsikan ingin mencapai 30% per bulannya dengan tercapainya break even point.

Keuntungan yang diinginkan = 30% x Rp. 2.129.816.330,- = Rp. 638.994.899

Rumus yang digunakan dalam menentukan penjualan minimal sehingga laba yang diinginkan tercapai yaitu:

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

Penjualan yang dilakukan oleh PT AMM mendapatkan total sebesar Rp. 2.129.816.330,- dalam penjualan tersebut terdapat komponen biaya variabel dan biaya tetap yaitu untuk biaya variabel adalah 87% yaitu Rp. 1.852.940.207,- dan biaya tetap sebesar Rp. 276.876.123,-. Penjualan tersebut sudah mencapai titik break even.

Dari data di atas maka variable expense ratio perusahaan dinyatakan 87% yang mana akan digunakan sebagai bahan perhitungan penjualan minimal.

Perusahaan ingin mendapatkan total laba sebesar Rp. 20.000.000 dari penjualan titik impas sehingga didapatkan sebesar keuntungan yang ingin dicapai yaitu 1%. Perhitungan untuk penjualan minimal PT AMM yaitu:

$$\begin{aligned}
&= \frac{\text{Rp. } 276.876.123 + \text{Rp. } 20.000.000}{1 - \frac{\text{Rp. } 1.852.940.207, -}{\text{Rp. } 2.129.816.330}} \\
&= \frac{\text{Rp. } 276.876.123 + \text{Rp. } 20.000.000}{1 - \frac{\text{Rp. } 1.852.940.207, -}{\text{Rp. } 2.129.816.330}} \\
&= \frac{\text{Rp. } 276.876.123 + \text{Rp. } 20.000.000}{1 - 0,87} \\
&= \frac{\text{Rp. } 296.876.123}{0,13} \\
&= 2.283.662.484
\end{aligned}$$

Hasil perhitungan tersebut dapat diinterpretasikan dengan penjualan minimal Rp. 2.283.662.484,- maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan Rp. 20.000.000,-. Dalam hal ini, biaya variabel berubah mengikuti margin minimal penjualan untuk mencapai laba dan biaya tetap tidak mengalami perubahan karena saat mengalami perubahan maka perhitungan akan disesuaikan kembali.

Untuk hasil di atas bisa dibuktikan dengan perhitungan sederhana seperti di bawah ini:

Penjualan	: Rp. 2.283.662.484
Biaya variabel (87%)	: Rp. 1.986.786.361
Biaya tetap	: Rp. 276.876.123
Total biaya	: Rp. 2.263.662.484
Laba	: Rp. 20.000.000

### Margin of Safety (MoS)

Penentuan margin of safety akan berguna untuk menaksir apakah perusahaan akan mengalami kerugian atau tidak (Pangemanan, 2016). Perusahaan bisa melihat dimana batasan penjualan yang harus dilakukan sehingga tidak akan rugi meskipun tidak mencapai Break Even Point (BEP).

Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menentukan nilai MoS, yaitu:

$$\begin{aligned}
&= \frac{\text{Penjualan per Budget} - \text{Penjualan per BEP}}{\text{Penjualan per Budget}} \times 100\% \\
&= \frac{\text{Rp. } 2.185.446.123 - \text{Rp. } 2.129.816.330}{\text{Rp. } 2.185.446.123} \times 100\% \\
&= \frac{\text{Rp. } 55.629.793}{\text{Rp. } 2.185.446.123} \times 100\% \\
&= 25,5\%
\end{aligned}$$

MoS dalam rupiah ditemukan sebesar Rp. 557.288.761,- sehingga dalam nilai margin keamanan tersebut target pendapatan harus di atas angka tersebut. Dengan begitu, perusahaan tidak akan mengalami kerugian dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

### **Analisis Break Even Point (BEP) PT AMM**

Analisis data dan pembahasan yang dilakukan maka untuk produk tepung beras jika ingin mendapatkan penjualan pada titik impas maka penjualan harus berada pada besaran Rp. 2.129.816.330,-. Tingkat penjualan tersebut dengan variable expense ratio sebesar 87% dimana untuk biaya variabel tentunya akan ikut berubah seiring dengan berubahnya tingkat laba yang diinginkan. Perusahaan bisa menentukan besaran harga jual produk pada titik impas berada pada Rp. 36.975,- dengan jumlah produk yang terjual adalah 57.600 dos. Sedangkan untuk BEP unitnya sendiri adalah 57.610 unit yang harus terjual.

PT AMM mempunyai target laba sebesar Rp. 20.000.000,- pada bulan selanjutnya sehingga jika ingin mencapai target tersebut harus melakukan penjualan sebesar Rp 2.283.662.484,-. Hal tersebut dikarenakan untuk biaya variabel yang tinggi maka jika ingin mencapai target laba yang tinggi harus mengeluarkan penambahan biaya variabel (Ananda & Hamidi, 2019).

Komponen biaya variabel pada PT AMM adalah bahan baku seperti beras lokal dan beras impor. Kemudian, ada tambahan biaya variabel lainnya seperti karton, plastik kemasan, baking soda, dan kaporit. Sedangkan, untuk penentuan margin of safety didapatkan nilai sebesar Rp. 557.288.761,- sebagai nilai margin keamanan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Perusahaan bisa mengalami penurunan penjualan namun tidak mengalami kerugian jika menyentuh angka margin of safety (Supriadi et al., 2018).

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Analisis data telah dilakukan di atas menggunakan Break Event Point jika PT AMM ingin mendapatkan penjualan pada titik impas maka penjualan harus berada pada besaran Rp. 2.129.816.330,- perusahaan tidak akan mendapatkan keuntungan atau mengalami kerugian. Dalam Analisa Break Even Point, PT AMM bisa mendapatkan harga jual yang ditentukan dengan besaran Rp. 36.975,- per dos. Penentuan target laba yang diinginkan perusahaan adalah Rp. 20.000.000,- sehingga pada waktu yang akan datang harus menjual produk sebesar Rp. 2.283.662.484,-. PT AMM memiliki beban variabel yang selalu akan berubah mengikuti perencanaan laba yang diinginkan dengan besaran rasio 87%. Penentuan margin of safety

didapatkan nilai sebesar Rp. 557.288.761,- sebagai nilai margin keamanan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Dalam penentuan harga jual barang produksi, PT AMM bisa menerapkan Analisa break even point. Hal tersebut akan memberikan gambaran data yang tepat kepada pimpinan perusahaan dalam mengambil sebuah keputusan. Adanya perencanaan yang tepat maka perusahaan bisa bekerja sesuai dengan tingkat break even point atau bisa mencapai target yang diinginkan. Mengenai variable cost yang tinggi sampai dengan 87%, PT AMM disarankan untuk bisa mencari pemasok lain dengan harga yang lebih rendah. Biaya variabel sangat mempengaruhi analisis titik impas saat ingin menaikkan laba perusahaan karena akan ikut meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amni, C., & Indrayani, I. (2020). Analisis Break Event Point (Bep) Pada Pt. Es Muda Perkasa Dengan Menggunakan Metode Harga Pokok Produksi (Hpp). *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 8(1), 41. <https://doi.org/10.29103/jak.v8i1.2327>
- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. *Measurement : Jurnal Akuntansi*, 13(1), 1. <https://doi.org/10.33373/mja.v13i1.1789>
- Ariyanti, R., Rahayu, Sri Mangesti, & Husaini, A. (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*, 11(1), 1–10.
- Bimayu, D. A. (2023). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Menentukan Perencanaan Laba Perusahaan PT Sentra Food Indonesia 2021. *SINOMIKA Journal: Publikasi Ilmiah Bidang Ekonomi Dan Akuntansi*, 1(5), 1093–1104. <https://doi.org/10.54443/sinomika.v1i5.583>
- Choiriyah, V. U., AR., M. D., & Hidayat, R. R. (2016). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 35(1), 196–206.
- Defa, A. S., Febrianisa, A. E., Maharani, T. P., Listiani, T., & Susanto, R. (2021). Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Jati Furniture di Desa Sambirembe Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen. *In Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains Dan Teknologi*, 2(2), 18–27.
- Emanauli, E., Sari, F. P., & Oktaria, F. (2021). Analisis Break Event Point (Bep) Pada Pabrik Teh Pt. Perkebunan Nusantara Vi Unit Usaha Kayu Aro. *JAS (Jurnal Agri Sains)*, 5(1), 24. <https://doi.org/10.36355/jas.v5i1.516>
- Hermanto, M., P.O.Sianipar, T., & Ahmad, H. (2018). Analisis Biaya Produksi Alat Perajang Ubi Dengan Metode Break Event Point. *Jurnal Desiminasi Teknologi*, 6(2), 134–143. <https://pdfcoffee.com/58-18-pb-pdf-free.html>

- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020). Analisis Perhitungan Bep (Break Even Point) Dan Margin of Safety Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan (JIKA)*, 9(2), 117–130. <https://doi.org/10.34010/jika.v9i2.2911>
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (Bep). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Noviani, R., & Santoso, A. (2021). Analisis Break Even Point dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok. *ISOQUANT: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 5(1), 68. <https://doi.org/10.24269/iso.v5i1.644>
- Pangemanan, J. T. (2016). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 4(1), 376–385.
- Rusmayanti, S. (2021). Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Jurnal Akrab Juara*, 6(2), 182–195.
- Simamora, C., & Muliyani, M. (2022). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, 4(6), 13322–13330.
- Supriadi, A., Nurulita, S., & Yefni, dan. (2018). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau. *Jurnal Akuntansi, Keuangan Dan Bisnis*, 11(1), 31–41. <http://jurnal.pcr.ac.id>
- Talakua, M. W., Rahakbauw, D. L., & Surlialy, S. (2017). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan. *BAREKENG: Jurnal Ilmu Matematika Dan Terapan*, 11(1), 49–54. <https://doi.org/10.30598/barekengvol11iss1pp49-54>
- Widayani, W., Putra, A. D. P., Maemunah, M., Nurani, D., & Harliana, H. (2023). Analisa Break Event Point (BEP) dalam Pengembangan Produk UMKM Argowisata Dusun Bolu Kecamatan Seyagen Sleman. *JAMU: Jurnal Abdi Masyarakat UMUS*, 4(01), 23–29. <https://doi.org/10.46772/jamu.v4i01.1235>