Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis, Vol. 3 No.1 Oktober 2022 ISSN 2723-6056 (Print) ISSN 2723:6048 (Online)

JAMB
(Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis)

Available online https://jurnal.polsri.ac.id/index.php/JAMB
DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.7344657

Analisis Pehitungan *Break Even Point* dan *Margin of Safety* Sebagai Alat Perencanaan Laba

Break Event Point Calculation Analysis and Margin of Safety as a Planning of Income Instrument

M Fadhil Amiros[1)], Yusleli Herawati[2)*], Ummasyroh[3)]
[1,2,3)] Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Sriwijaya, Indonesia

*Coresponding Email: yusleli.herawati@polsri.ac.id

Abstrak

Perkembangan pengusaha kopi di Indonesia sangat berkembang pesat dengan didukung Indonesia sebagai penghasil kopi terbesar ke empat di dunia. Tujuan perusahaan ialah mendapatkan keuntungan. penelitian ini bertujuan mengetahui dan mendalami hubungan antara biaya, keuntungan dan volume penjualan. Penelitian ini menggunakan perhitungan *break even* point dan *margin of safety* sebagai dasar dalam perencanaan laba. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Data penelitian didapatkan melalui wawancara dan laporan keuangan Koloni Coffee Roastery. Selanjutnya mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel untuk menghitungan *Break even point* dan *Margin of safety* serta melakukan perencanaan laba. Berdasarkan Perhitungan BEP kopi arabika sebesar 40,2 kg dan Rp 15.109.992. kopi Robusta sebanyak 173,8 kg dan Rp 20.683.713 dan kopi house blend sebanyak 140 kg dan Rp22.264.15. Hasil perhitungan Margin of safety per bulan nya menunjukan ketiga jenis produk mengalami hasil negatif. Koloni Coffee Roastery disarankan bergerak cepat dalam melakukan peningkatan penjualannya, Koloni dapat membuat strategi pemasaran seperti membuat promo-promo, menjual dalam kemasan lebih kecil seperti 200-gram dan 500-gram dan juga dapat menggunakan *Instagram ads* atau menjual pada *e-commerce* supaya dapat menarik minat pelanggan pada ketiga jenis produk kopi supaya dapat meningkatkan laba sesuai dengan hasil perhitungan perencanaan laba yang diperoleh. Ketiga aspek manajemen sudah baik dan dapat dipertahankan.

Kata Kunci: *Break Event Point*, *Margin of Safety*, Perencanaan Laba

Abstract

The development of coffee entrepreneurs in Indonesia is growing rapidly with the support of Indonesia as the fourth largest coffee producer in the world. The company's goal is to make a profit. This study aims to determine and explore the relationship between costs, profits, and sales volume. This study uses the calculation of break even point and margin of safety as the basis for profit planning. The research method used is descriptive quantitative. Research data obtained through interviews and financial statements of the Colony Coffee Roastery. Furthermore, classifying costs into fixed costs and variable costs to calculate Break Even Point (BEP), Margin of Safety (MOS) and make profit planning. Based on the calculation of the Arabica coffee BEP of 40.2 kg and Rp. 15,109,992. Robusta coffee as much as 173.8 kg and Rp. 20,683,713 and house blend coffee as much as 140 kg and Rp. 22,264.15. The results of the calculation of the Margin of safety per month show that the three types of products experienced negative results. Koloni Coffee Roastery is advised to move quickly in increasing its sales, Colonies can make marketing strategies such as making promos, selling in smaller packages such as 200 grams and 500 grams and can also use Instagram ads or sell on e-commerce to attract customers on the three types of coffee products in order to increase profits in accordance with the results of the calculation of profit planning obtained. The three aspects of management are good and can be maintained.

Keywords: Break Even Point, Margin of Safety, Planning of Income Instrument

How to Cite: Amiros, M. F., Herawati, Y., & Ummasyroh. (2022). Analisis Perhitungan Break Event Point dan Margin of Safety sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis*, 3 (1) 53 - 63.

PENDAHULUAN

Penyusun perencanaan laba diperlukan perhitungan yang tepat. Penyusunan perencanaan, perusahaan membutuhkan informasi tentang biaya yang dikeluarkan, seperti biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tambahan (*variable cost*) supaya mengetahui dititik berapa penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba dan pada jumlah penjualan berapa yang harus dicapai oleh perusahaan supaya untuk mencapai titik impas dan dijumlah penjualan berapa supaya tidak mengalami kerugian. analisis yang dapat digunakan dalam perencanaan laba adalah *Break Even Point* dan *Margin of safety*. Analisis *Break Even Point* adalah bentuk analisis biaya, volume dan laba yang mempunyai hubungan sangat erat dengan penyusunan anggaran. *Break Even Point* adalah titik dimana jumlah pendapatan penjualan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak menderita kerugian (Krismiaji & Aryani, 2011)

Saat ini masih banyak UMKM yang belum menerapkan manajemen keuangan yang baik dikarenakan kurangnya pengetahuan mengenai rencana perhitungan secara sistematis dan terukur. Terutama dalam pengelolaan keuangan yang mana cukup besar pengaruhnya dalam perencanaan laba sebuah perusahaan. Salah satu fungsi manajemen ialah 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. Dimana tiga faktor tersebut sangat berhubungan erat dengan analisis yang akan penulis gunakan pada penelitian ini.

Penting bagi setiap perusahaan untuk mengetahui seberapa besar tingkat titik impas operasi perusahaannya, seberapa besar pendapatan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dan menilai seberapa besar pendapatan yang bisa dicapai dibandingan total dana yang diinvestasikan. Salah satu UMKM di Kota Palembang dalam bidang usaha sangrai kopi adalah “Koloni Coffee Roastery”. Fenomena yang ditemukan penulis saat melakukan pengamatan didapatkan Koloni Coffee Roastery tidak memiliki perencanaan keuangan pada awal membuka usaha.

Penulis sendiri tertarik untuk mengetahui berapa waktu dan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas. Sebab dari itu analisis *Break*

Even Point dan *Margin of Safety* dapat menjadi tolak ukur untuk menentukan target pulang pokok usaha dan untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian dan juga sebagai sarana membantu UMKM melakukan perencanaan keuangan yang dapat memberikan informasi bermanfaat bagi pelaku UMKM untuk menjalankan usaha nya.

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan diatas, maka berikut ini beberapa permasalahan yang akan diteliti:

1. Bagaimana perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mencapai batas minimum penjualan dan jumlah kilogram dan rupiah pada Koloni *Coffee Roastery*?
2. Bagaimana perhitungan *Margin of Safety* yang harus disiapkan oleh Koloni *Coffee Roastery* untuk mengetahui seberapa besar volume penjualan yang dianggarkan atau hasil penjualan tertentu agar tidak menderita kerugian?
3. Bagaimana Perhitungan Perencanaan laba yang akan ditargetkan setelah mendapat hasil *Break Even Point* dan *Margin of Safety*?

KAJIAN PUSTAKA

1. Biaya

Biaya adalah hal yang sangat penting dan sangat berkaitan dengan harga pokok penjualan. Dengan biaya perusahaan dapat menentukan pendapatan yang akan diperoleh. Kusumawardani dan Alamsyah (2020) mendefinisikan biaya adalah kas atau nilai setara kasyang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharpkan memberi manfaat pada saat ini atau di masa mendatang bagi organiasi.

Biaya sangat erat hubungannya dengan Analisa *Break Even Point, Margin of Safety*, dan Perencanaan Laba. Pada Harga Pokok Penjualan (HPP) biaya operasi terdiri dari Biaya tetap (*Fixed Cost*) dan Biaya Tambahan (*Variable Cost*). Dalam kondisi tertentu ada biaya yang sifatnya gabungan yaitu biaya semi variabel. (Syahirman & Umiyati, 2012) membedakan jenis - jenis biaya menjadi:

a. Biaya tetap (*fixed Cost*)

Biaya yang jumlahnya tidak dipengaruhi oleh jumlah produk yang diproduksi atau biaya yang tidak berubah dalam jangka pendek meskipun ada perubahan unit untuk diproduksi. Contohnya: biaya sewa Gedung, pabrik, mesin, gaji pegawai tetap dan lain-lain.

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya yang dipengaruhi oleh jumlah produksi dan dapat berubah dalam jangka

pendek karena adanya perubahan jumlah barang yang dihasilkan. Contohnya: biaya bahan baku.

c. Biaya Semi Variabel

Biaya dari campuran aspek biaya tetap dan variabel. Dalam hal ini, biaya tetap menentukan jumlah biaya minimum dalam aktivitas dan biaya variabel menentukan volume kegiatan.

2. Break Even Point

Menurut (Maruta, 2018) *Break even point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Titik impas dapat dicapai apabila keuntungan yang dihasilkan sesuai dengan biaya total yang diakumulasikan sampai tanggal perolehan keuntungan.

Lebih lanjut (Maruta, 2018) mengatakan bahwa Break-even point atau titik impas merupakan suatu tingkat penjualan dimana laba operasinya adalah nol: Total pendapatan sama dengan total pengeluaran.

Metode Perhitungan *Break Even Point* dengan pendekatan matematis menurut (Garrison, Noreen, & Brewer, 2015) menjelaskan titik impas sebagai tingkat penjualan ketika laba perusahaan adalah nol. Perhitungan break even point dapat dilakukan dengan dua cara, yakni:

a. Berdasarkan Unit

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variable}}$$

b. Berdasarkan harga

$$\text{BEP (Harga)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variable}}{\text{Harga Jual}}}$$

3. Margin of Safety

Menurut Krismiaji dan Aryani (2011) *Margin of Safety* adalah jumlah unit yang terjual atau diharapkan akan terjual atau pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh di atas titip impas.

Menurut (Garrison, Noreen, & Brewer, 2015) "*Margin of Safety* merupakan kelebihan nilai penjualan dalam mata uang diatas break even point dalam mata uang. *Margin of safety* merupakan jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum kerugian terjadi. Semakin tinggi maka semakin rendah risiko".

Margin of Safety memberikan informasi kepada manajemen tentang berapa jumlah penjualan yang direncanakan boleh mengalami penurunan agar tidak terjadi kerugian. Jika penurunan terjadi lebih kecil dari rasio batas aman, maka perusahaan tidak akan mengalami kerugian.

4. Perencanaan Laba

Break even point dan perencaaan laba memiliki hubungan yang kuat karena

keduanya itu menjelaskan mengenai anggaran yang mencakup harga jual, volume penjualan, dan biaya, dimana semuanya mengacu kepada penerimaan laba. Maka dari itu, dalam perencanaan perlu dilakukan penerapan dengan menggunakan BEP sebagai tolak ukur dalam menaikan laba serta untuk mengetahui penurunan laba (Chalil, 2018)

Perencanaan laba adalah perencanaan yang disusun oleh manajemen perusahaan untuk mencapai tujuan yaitu mendapatkan keuntungan. Perencanaan laba merupakan Langkah-langkah yang akan dilakukan perusahaan untuk mencapai laba yang diinginkan. Maka perencanaan laba dipengaruhi oleh penjualan yang memiliki hubungan antara biaya, harga jual dan volume. Biaya menentukan harga jual, harga jual menentukan volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi (Munawir, 2002).

METODOLOGI

Penelitian ini dilakukan pada Koloni *Coffee Roastery* yang berlokasi di Jalan Letnan Murod No. 580, 20 Ilir D.IV, Kecamatan Ilir Timur 1, Kota Palembang, Sumatera Selatan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif kuantitatif adalah suatu riset kuantitatif yang bentuk deskripsinya dengan angka. Penelitian ini berkaitan dengan penjabaran dengan angka-angka.

Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data menurut (Sugiyono, 2018) yaitu sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis merujuk pada pengertian yang dijelaskan menurut (Sugiyono 2018) yaitu teknik pengumpulan data yang merupakan suatu langkah dinilai strategis dalam penelitian, karena mempunyai tujuan yang utama dalam memperoleh data. Dalam penelitian ini digunakan metode pengumpulan data menggunakan wawancara. Observasi dan studi kepustakaan.

Teknik analisis yang penulis gunakan pada penelitian ini, dengan mengumpulkan data yang dibutuhkan terdiri dari biaya, produksi, harga jual dan data biaya tambahan. Kemudian mengklasifikasikan biaya tetap, biaya variabel dan target penjualan lalu menghitung dan menganalisa *break even point* dan *margin of society* dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Garrison, Noreen, & Brewer, 2013):

BEP (Unit):

$$\frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variable}}$$

BEP (Harga):

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variable}}{\text{Harga Jual}}}$$

Presentase MOS:

$$\frac{\text{Nilai } Margin\ of\ safety}{\text{Penjualan aktual x 100\%}}$$

HASIL

Manajemen Keuangan

Salah satu hasil dari penelitian ini adalah perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang dilakukan untuk melihat apakah perusahaan dalam titip keuntungan atau malah kerugian. Di samping itu, Penulis juga melakukan perhitungan *Margin of Safety* untuk mengetahui seberapa besar jumlah penjualan boleh turun agar perusahaan tetap dalam keadaan tidak mengalami kerugian. Setelah dilakukan perhitungan BEP dan *Margin of Safety*, dilakukan perencanaan laba untuk bulan Juli, Agustus, dan September Tahun 2022.

Perhitungan BEP memerlukan data harga jual, volume penjualan, dan biaya. Penulis melakukan pemisahan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan diantaranya adalah biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*).

Pada Tahun 2021 Koloni Coffee Roastery mendapat pendapatan dari jenis kopi arabika sebesar Rp 16.500.000. Jenis kopi robusta sebesar Rp Rp 3.927.00, dan jenis kopi house blend sebesar Rp 225.144.000 dengan total pendapatan pada bulan Juli 2021 – Juni 2022 yaitu sebesar Rp 245.571.000,00.

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume produksi. Koloni Coffee Roastery mengeluarkan biaya tetap sebesar Rp 129.663.756 per tahun atau Rp 10.805.313 per bulan.

b. Biaya Variabel

Biaya yang dipengaruhi oleh jumlah produksi dan dapat berubah dalam jangka

pendek karena adanya perubahan jumlah barang yang dihasilkan. Biaya variabel produk Kopi Arabika per 1 kg di tahun 2021 sebesar Rp 106.834, Kopi Robusta per 1 kg di tahun 2021 sebesar Rp 56.834, dan House Blend per 1 kg di tahun 2021 sebesar Rp 81.834.

c. Harga Jual

Koloni Coffee Roastery menjual 1Kg Arabika senilai Rp 375.000, 1Kg Robusta senilai Rp 119.000, dan 1Kg House Blend senilai Rp 159.000.

- Perhitungan Break Even Point (BEP)

Perhitungan BEP untuk produk kopi arabika, robusta dan house blend pada Koloni Coffee Roastery dihitung dengan menggunakan rumus yang dikembangkan Garrison, Noreen dan Brewer (2013).

Break even point (BEP) produk Kopi arabika dalam kilogram penjualan sebesar 40,2 kg dan dalam jumlah rupiah sebesar Rp 15.109.992, produk Kopi Robusta dalam kilogram penjualan menunjukan jumlah BEP sebesar 173,8 kg dan dalam jumlah rupiah menunjukan jumlah sebesar Rp 20.683.713, dan Break even point (BEP) produk Kopi House Blend dalam kilogram penjualan menunjukan jumlah sebesar 140 kg dan dalam jumlah rupiah menunjukan jumlah sebesar Rp22.264.153.

Jadi, untuk mencapai titik impas atau BEP, Koloni Coffee Roastery harus mampu menjual produk kopi Arabika sebanyak 40,2 kg atau setara dengan Rp 15.109.992, menjual produk kopi Robusta sebanyak 173,8 kg atau setara dengan Rp 20.683.713, dan untuk produk kopi House blend harus terjual sebanyak 140 kg atau setara dengan Rp22.264.153.

- Perhitungan Margin of Safety

Setelah dilakukan perhitungan, didapatkan Margin of safety (MOS) produk kopi Arabika dalam jumlah rupiah sebesar - Rp 13.734.992 dan dalam persentase menunjukan angka - 998,9 % atau 0% (dibulatkan). Sehingga Koloni Coffee Roastery disarankan menaikan penjualan sebesar Rp 13.734.992 untuk produk kopi arabika sebelum mengalami kerugian atau berada pada titik impas agar tidak mengalami kerugian.

Untuk produk kopi Robusta MOS dalam jumlah rupiah sebesar - Rp 20.356.463 dan dalam persentase menunjukan angka – 622.046% atau 0% (dibulatkan). Yang artinya Koloni Coffee Roastery disarankan menaikan penjualan kopi robusta sebesar Rp 20.356.463 atau berada pada titik impas agar tidak mengalami kerugian.

MOS untuk produk kopi house blend, sebesar - Rp 3.502.153 atau -18,6 % atau

20% (dibulatkan). Dengan MOS seperti angka tersebut Koloni Coffe Roastary disarankan untuk meningkatkan penjualan sebesar Rp 3.502.153 atau berada pada titik impas agar tidak mengalami kerugian.

Perhitungan Perencanaan Laba

Dari BEP dan MOS yang telah didapatkan selanjutnya Penulis melakukan perencanaan laba untuk bulan Juli, Agustus, dan September untuk produk kopi arabika, robusta, dan kopi house blend. Perencanaan laba dilakukan dengan menggunakan rumus Regresi Nonlinier yang menggunakan persamaan Y = a + b.X + c.x^2, dimana Y adalah Penjualan kopi pada Koloni Coffe Roastery.

Setelah dilakukan perhitungan perencanaan laba menggunakan regresi nonlinier sederhana, didapatkan bahwa untuk produk kopi arabika diramalkan mendapatkan penjualan pada bulan Juli sebesar Rp 1.142.045,45, bulan Agustus sebesar Rp940.122,38, dan bulan September sebesar Rp702.609,89. Untuk produk kopi Robusta diramalkan mendapatkan penjualan pada bulan Juli sebesar Rp Rp 1.061.088,10, bulan Agustus sebesar Rp 1.121.364,00, dan bulan September sebesar Rp1.170.363,70. Sedangkan untuk produk kopi house blend akan diramalkan mendapatkan penjualan pada bulan Juli sebesar Rp18.740.310,9 Bulan Agustus sebesar Rp18.832.596,3 dan bulan September sebesar Rp18.945.372,1..

KESIMPULAN

Berdasarkan Hasil penelitian dan pembahasan yang penulis olah mengenai perhitungan *break even point* dan *margin of safety* pada Koloni Coffee roastery, maka kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Perhitungan BEP kopi arabika menunjukan jumlah sebesar 40,2 kg dan dalam jumlah rupiah menunjukan jumlah sebesar Rp 15.109.992. kopi Robusta sebanyak 173,8 kg atau setara dengan Rp 20.683.713 dan kopi house blend sebanyak 140 kg atau setara dengan Rp22.264.153.
2. Hasil perhitungan *Margin of safety* menunjukan ketiga jenis produk kopi memperoleh nilai negatif. Koloni Coffee Roastery diharapkan meningkatkan penjualan atau menurunkan biaya sebelum mengalami kerugian.
3. Hasil perhitungan Perencanaan laba dapat menjadi acuan Koloni Coffee Roastery dalam melakukan peningkatan penjualannya. Kopi arabika diramalkan akan mendapatkan penjualan pada bulan Juli 2022 sebesar Rp 1.142.045,45. Bulan Agustus 2022 sebesar Rp940.122,38 dan bulan

September 2022 sebesar Rp702.609,89. Kopi Robusta diramalkan akan mendapatkan penjualan pada bulan Juli 2022 sebesar Rp Rp 1.061.088,10. Bulan Agustus 2022 sebesar Rp 1.121.364,00 dan bulan September 2022 sebesar Rp1.170.363,70. Kopi house blend diramalkan akan mendapatkan penjualan pada bulan Juli 2022 sebesar Rp18.740.310,9. Bulan Agustus 2022 sebesar Rp18.832.596,3 dan bulan September 2022 sebesar Rp18.945.372,1.

SARAN

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah dijabarkan, maka penulis memiliki beberapa saran sebagai berikut:

1. Koloni Coffee Roastery dapat mempertimbangkan hasil analisa *Break even Point* untuk perencanaan laba agar mencapai penjualan yang sama atau melebihi penjualan yang pernah didapatkan pada tahun-tahun sebelumnya. Koloni Coffee Roastey sebaiknya melakukan penjualan diatas *break even point* dengan cara membuat promo-promo menarik dan meluaskan jangkauan pemasarannya.
2. Koloni Coffee Roastery dapat mempertimbangkan hasil analisa *Margin of safety* untuk perencanaan laba agar mencapai penjualan yang sama atau melebihi penjualan yang pernah didapatkan pada tahun-tahun sebelumnya. Koloni Coffee Roastery sebaiknya melakukan perencanaan pemasaran seperti, membuat promo, melakukan pengenalan produk ke beberapa kedai kopi atau juga dapat menggunakan *Instagram ads* dan melakukan penjualan di *e-commerce* untuk meningkatkan penjualan ke tiga produk kopi mereka agar tidak mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil perencanaan laba Koloni Coffee Roastery sebaiknya membuat promo-promo atau dapat menjual dalam kemasan lebih kecil seperti ukuran 200-gram atau 500-gram supaya dapat menarik minat pelanggan pada ketiga jenis produk kopi.

DAFTAR PUSTAKA

Chalil, D. (2018). Titik Impas dan Perencanaan Laba dalam Bisnis. Jurnal Mitra Manajemen.

Garrison, R. H., Noreen, W. E., Brewer, P.C. (2013). Akuntansi Manajerial. Jakarta: Salemba Empat.

Garrison, R., Noreen, E., & Brewer, P. (2015). Managerial Accounting 15th Edition. The Mc Graw Hills Companies, Inc.

Krismiaji, & Aryani, A. (2011). *Akuntansi Manajemen.* Jakarta: UPP STIM YKPN.

Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. (2020). Analisis Perhitungan BEP dan Margin of Safety Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan* .

Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point sebagai Dasar Perencanaan Laba bagi Manajemen. *Jurnal Akuntansi Syariah*.

Munawir, S. (2002). *Analisis Informasi Keuangan.* Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

Syahirman, Y., & Umiyati, I. (2012). *Statistika Untuk Ekonomi dan Sosial.* Palembang: Unsri Press.

Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif.* Bandung: Alfabeta.