**VARIABLE RESEARCH JOURNAL**
Volume 02, Number 02, April 2025
E-ISSN: 3032-4084
Open Access

# ANALISIS BEP *(BREAK EVEN POINT)* PADA BERAS STUDI KASUS PADA TOKO UD. SINAR RAMBAH

## *ANALYSIS OF BEP (BREAK EVEN POINT) ON RICE CASE STUDY AT UD. SINAR RAMBAH*

**Nurbina Pohan[1]*, Arfianti Novita Anwar[2], Arrafiqur Rahman[3]**
[1,2,3] Manajemen, Universitas Pasir Pengaraian, Rokan Hulu, Indonesia
*Email : Nurbinapohan@gmail.com

**ARTICLE INFO**

**Article history:**
Received January 16, 2025
Revised March 10, 2025
Accepted April 10, 2025
Available online April 15, 2025

**Kata Kunci:**
Titik impas, Pengelolaan Keuangan

***Keywords:***
*Break-even Point, Financial Management*

**ABSTRAK**

Analisis break even point adalah sebuah teknik yang digunakan oleh manajemen untuk memahami kondisi dimana perusahaan tidak mengalami kerugian maupun memperoleh keuntungan. Teknik ini bertujuan untuk menentukan tingkat penjualan yang perlu dicapai agar perusahaan dapat menghindari kerugian. Informasi ini penting bagi manajemen sebagai dasar dalam merencanakan keuntungan perusahaan. Dengan mengetahui titik impas (Break Even Point), manajemen dapat menentukan jumlah produksi atau penjualan yang harus dicapai sesuai dengan target laba yang diinginkan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dan berfokus pada toko UD. Sinar Rambah. Proses analisis data dilakukan dengan menggunakan metode analisis break even point. Temuan penelitian menunjukkan bahwa perusahaan harga beras premium sebesar 14.500, beras medium13.500, beras submedium 13.400, dan beras pecah 13.600, perusahaan sudah dapat memperoleh pendapatan sebesar Rp Rp 6.604.679.107 dan sudah dapat terlihat jelas bahwa penjualan masih melewati batas biaya-biaya yang akan diperlukan dalam operasional perusahaan

***ABSTRACT***

*Break even point analysis is a technique used by management to understand the conditions under which the company neither suffers a loss nor makes a profit. This technique aims to determine the level of sales that needs to be achieved so that the company can avoid losses. This information is important for management as a basis for planning company profits. By knowing the break-even point, management can determine the amount of production or sales that must be achieved in accordance with the desired profit target. This research uses a descriptive qualitative approach and focuses on UD stores. Sinar Rambah. The data analysis process is carried out using the break even point analysis method. The research findings show that the company's price of premium rice is 14,500, medium rice is 13,500, submedium rice is 13,400, and broken rice is 13,600, the company can already get revenue of IDR 6.604.679.107 and it can be clearly seen that sales still exceed the limit of costs that will be required in the company's operations.*

## PENDAHULUAN

Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang semakin pesat tentunya akan meningkatkan persaingan yang ketat pula, oleh sebab itu pemilik UMKM harus memiliki strategi untuk bertahan dan meraih pasar, salah satunya dengan meningkatkan jumlah penjualan produk atau meminimumkan biaya produksi sehingga keuntungan yang diperoleh akan sesuai dengan harapan (Rahmi dkk. 2023).

Pengelolaan keuangan yang baik sangat penting bagi kegiatan suatu usaha terutama dalam menentukan keberhasilan dan perkembangannya, untuk mewujudkan keberhasilan itu perlu satu faktor penentu keberhasilan. Salah satu aspek penting dalam pengelolaan keuangan adalah mengetahui titik impas atau Break Even Point (BEP). “BEP merupakan besar pendapatan suatu usaha sama dengan besar kerugian yang dikeluarkan, atau dapat juga dikatakan jumlah penjualan setara dengan jumlah biaya yang diperlukan termasuk (biaya tetap dan biaya variabel)” (Mandalika et al. 2023). Kegiatan analisis BEP digunakan untuk membantu pelaku usaha memahami hubungan antara biaya,

pendapatan, dan laba perusahan, jika seorang pelaku usaha sudah mengetahui titik impas dari usahanya maka dia dapat menentukan batas minimal penjualan yang harus dicapai dan lebih mudah dalam mencapai profit.

Break Even Point (BEP) adalah kondisi dimana biasa terjadi pada perusahaan, yaitu suatu kondisi perusahaan dalam operasionalnya tidak mendapat keuntungan dan juga tidak mendapat kerugian. Istilahnya seperti pendapatan dan biaya ada pada kondisi yang sama, sehingga laba perusahaan adalah nol (penghasilan = total biaya) (Manuho dkk. 2021). Analisis Break Event Point (analisis titik impas) adalah suatu cara yang digunakan oleh manajer perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang besangkutan tidak menderita suatu kerugian dan belum memperoleh laba (Melia 2022). Analisis impas juga merupakan suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). (Manuho dkk. 2021)

Perolehan laba yang maksimal sering kali dijadikan sebagai tolak ukur untuk menentukan keberhasilan usaha, jika laba sudah terpenuhi maka perusahaan sudah bisa di katakana berhasil, dengan kata lain seorang pelaku usaha yang bisa mengelola perusahaanya dengan baik maka dia akan mendapatkan keuntungan, namun untuk memperoleh laba tersebut dibutuhkan kemampuan yang mendalam, yakni dengan memperkirakan dan memperhitungkan antara biaya pembelian, harga jual, dan volume penjualannya. Laba juga dapat di definisikan sebagai imbalan yang didapatkan oleh seorang pelaku usaha setelah melewati berbagai proses yang terjadi di perusahannya.

Harga beli beras yang sering berubah-ubah sangat berdampak bagi kemampuan para pelaku usaha dalam menentukan harga jual. Harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian biaya yang akan dikeluarkan, begitu juga dengan memenuhi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan pelayanan. Perusahaan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentukan.

Tabel 1. 1 Harga grosir yang di sarankan pada beras Premium dalam Rupiah tahun 2024

| **No** | **Bulan** | **Harga Per kilogram** |
|---|---|---|
| 1 | Januari | 13.588,00 |
| 2 | Februari | 14.397,00 |
| 3 | Maret | 14.528,00 |
| 4 | April | 13.902,00 |
| 5 | Mei | 13.471,00 |
| 6 | Juni | 13.433,00 |
| 7 | Juli | 13.571,00 |
| 8 | Agustus | 13.600,00 |
| 9 | September | 13.611,00 |
| 10 | Oktober | 13.563,00 |
| 11 | November | 13.453,00 |
| 12 | Desember | 13.486,00 |

Sumber : Badan Pusat Statistik Indonesia.

Harga beras yang tidak stabil di Indonesia, hal ini ditunjukkan dengan semakin meningkatnya perbedaan harga, yaitu komoditi beras di Indonesia memiliki harga yang berbeda dengan harga komoditi beras internasional, dimana harga beras Indonesia terus meningkat setiap tahunnya Riyan Gunawan 2023 : 4)

Dari tabel 1.1 dapat di jelaskan bahwa harga grosir yang di sarankan pada beras premium tahun 2024 dinyatakan mengalami peningkatan pada bulan Januari sampai dengan bulan Maret yaitu dari 13.588,00 hingga 14.528,00. Kemudian dari bulan Maret ke April mengalami penurunan dari angka 14.528,00 hingga mencapai 13.902,00. Dan harga beras dari bulan April sampai bulan November 2024 mengalami harga naik dan turun tetapi tidak terlalu signifikan masih berada dikisaran harga 13.000.

Tabel 1. 2 Harga jual beras Premium dalam Rupiah tahun 2024 pada UD. Sinar Rambah

| **No** | **Bulan** | **Harga Per Kilogram** |
|---|---|---|
| 1 | Januari | 14.588 |
| 2 | Februari | 15.397 |
| 3 | Maret | 15.528 |
| 4 | April | 14.902 |

| | | |
|---|---|---|
| 5 | Mei | 14.471 |
| 6 | Juni | 14.433 |
| 7 | Juli | 14.571 |
| 8 | Agustus | 14.600 |
| 9 | September | 14.611 |
| 10 | Oktober | 14.563 |
| 11 | November | 14.453 |
| 12 | Desember | 14.500 |

Sumber : Data primer UD. Sinar Rambah (2024)

Dari tabel 1.2 dapat di jelaskan bahwa harga jual beras pada toko UD. Sinar Rambah tahun 2024 dinyatakan mengalami peningkatan pada bulan januari sampai dengan bulan maret, yaitu dari Rp 14.588 hingga Rp 15.528. Kemudian dari bulan Maret ke April mengalami penurunan dari angka Rp 15.528 hingga mencapai Rp 14.902 dan harga beras dari bulan April sampai bulan November 2024 mengalami harga naik dan turun tetapi tidak terlalu signifikan masih berada dikisaran harga 14.000. Setelah mengetahui harga beras untuk di jadikan stok, pelaku usaha juga harus menentukan harga jual yang sesuai, hal ini termasuk penting dalam suatu toko untuk perkembangannya di kemudian hari, untuk menentukan harga jual beras ini perlu digunakan analisis BEP supaya dapat di ketahui berapa harga yang dibutuhkan perusahaan dalam mendapatkan titik impas, sampai keuntungan.

Tabel 1.3 Volume penjualan UD. Sinar Rambah Tahun 2024

| **No** | **Bulan** | **Volume penjualan per Ton** |
|---|---|---|
| 1 | Januari | 300 ton |
| 2 | Februari | 300 ton |
| 3 | Maret | 250 ton |
| 4 | April | 275 ton |
| 5 | Mei | 300 ton |
| 6 | Juni | 300 ton |
| 7 | Juli | 250 ton |
| 8 | Agustus | 280 ton |
| 9 | September | 290 ton |
| 10 | Oktober | 300 ton |
| 11 | November | 300 ton |
| 12 | Desember | 300 ton |

Sumber: Olah data penulis, hasil wawancara dari UD. Sinar Rambah

Dari hasil wawancara yang dilakukan, volume penjualan pada toko UD. Sinar Rambah mengalami proses naik turun dan tidak menetap, hal ini dikarenakan oleh peroses panen padi yang di lakukan oleh para petani serentak, “Volume penjualan yang menurun terjadi pada bulan-bulan tertentu saja dimana saat petani malakukan panen” (windi ayu lestari) kasir pada toko UD. Sinar Rambah sekaligus keponakan dari pemilik toko, yang penulis ambil sebagai narasumber dan informan pada penelitian ini. Puncak panen beras pertama setiap tahunnya di Indonesia terjadi pada bulan Maret, dan puncak panen kedua terjadi pada bulan Juli (Pipit Muliyah, dkk 2020).

Pada Tabel 1.3 di jelaskan bahwa pada bulan Maret volume penjualan yang dialami toko menurun dimana hal ini di sebabkan oleh petani yang melakukan panen serentak, terhitung dari volume penjualan yang diperoleh pada bulan Januari dan Februari masih sampai pada angka penjuala 300 ton, dan pada bulan Maret mengalami penurunan hingga mencapai 150 ton saja, hal ini juga berdampak pada bulan April masih mengalami penurunan namun sudah tidak terlalu signifikan, volume penjualan sudah mengalami kenaikan hingga mencapai 175 ton. Pada bulan Mei dan Juni volume penjualan sudah mencapai volume penjualan normal yakni sudah sampai pada angka 300 ton setiap bulannya, kemudian pada bulan Juli telah masuk pada jadwal panen serentak yang kedua oleh petani, dan toko UD. Sinar Rambah mengalami penurunan volume penjualan kembali yakni turun pada angka 160 ton, pada bulan agustus 180 ton dan September 190 ton. Pada bulan Oktober sampai bulan Desember toko sudah kembali pada volume penjualan yang stabil kembali pada 300 ton setiap bulannya. Menurunnya angka penjualan perusahaan disebabkan karena penurunannya peminatan masyarakat terhadap beras yang disediakan oleh toko UD. Sinar Rambah, menurunnya minat masyarakat disebabkan oleh ketersediaan beras yang didapat masyarakat setelah panen. Berdasarkan latar belakang yang diuraikan oleh peneliti maka diangkatlah judul “Analisis Break Even Point (BEP) Pada Toko Beras. Studi kasus toko UD. Sinar Rambah”

## METODE

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif bertujuan untuk menggambarkan fenomena dengan mendalam melalui pengumpulan informasi. Dalam penelitian ini, fokus utama adalah pada kedalaman (kualitas) data, bukan pada jumlahnya (kuantitas) data. Dalam penelitian ini, peneliti memakai penelitian deskriptif menggunakan metode kualitatif. Fokus dari penelitian ini adalah pada interpretasi yang dilakukan oleh peneliti berdasarkan teori dan konsep yang ada. Penelitian kualitatif ini berfokus pada penjelasan dan membantu para pelaku.

**Jenis data penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu;**

**Data Primer**

Sumber data primer adalah data yang didapat secara langsung dari sumber aslinya tanpa perantara. Sumber data primer bisa berupa pendapat individu atau kelompok. Data Primer merupakan informasi yang didapatkan secara langsung lewat wawancara. Sumber data primer dalam studi ini diperoleh dari hasil wawancara kepada (windi ayu lestari) selaku kasir (juru uang) di toko UD. Sinar Rambah. Data yang didapat berupa penurunan volume penjualan yang disebabkan oleh waktu-waktu tertentu “Volume penjualan yang menurun terjadi pada bulan-bulan tertentu saja dimana saat petani malakukan panen”, terkait harga jual produk yang di gunakan di toko, jumlah karyawan beserta nama-nama orang yang terlibat dalam operasional toko sehingga penulis dapat membuat struktur organisasi pada toko tersebut.

**Data sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk sudah jadi atau tersedia melalui publikasi dan informasi yang dikeluarkan di berbagai organisasi maupun perusahaan. Data yang diperoleh berupa artikel terkait penelitian terdahulu, dari artikel tersebut penulis dapat mengambil rumus-rumus yang di butuhkan dalam penelitian.

### Teknik Pengumpulan Data

**Observasi**

Observasi merupakan metode pengumpulan informasi dengan mengamati, melihat untuk memahami, menemukan jawaban, dan mendapatkan bukti berkaitan dengan gejala, kejadian, peristiwa, atau kenyataan yang sedang diteliti, baik berupa perilaku, kondisi objek tertentu. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik observasi non-partisipan, yaitu pengamatan langsung tanpa terlibat dalam kegiatan yang dilakukan di UD. Sinar Rambah.

**Wawancara**

Wawancara adalah proses komunikasi atau tanya jawab antara peneliti dan orang yang di perusahaan itu, baik pemilik, tenaga keuangan, staf, maupun karyawan dengan tujuan untuk mendapatkan informasi serta narasumber yang diyakini memiliki informasi penting mengenai suatu objek. Wawancara merupakan cara pengumpulan data yang bertujuan untuk mendapatkan informasi secara langsung dari sumbernya. Jenis wawancara yang di lakukan peneliti secara terbuka, agar imformasi yang diperoleh penulis lebih maksimal.

### Informan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dan objek yang di tetili terdiri dari satu, yakni toko beras UD. Sinar Rambah, maka penelitian ini tidak perlu mengadakan olah data, populasi dan juga sampel, tetapi penelitian ini mengganti dengan adanya Informan penelitian. Informan penelitian itu sendiri dapat dianggap sebagai orang yang mengetahui tentang masalah pada objek penelitian dengan baik, dan informan tersebut dapat memberikan informasi kepada pihak peneliti. Informan itu sendiri berguna untuk menjelaskan mengenai analisis break even point itu secara lebih mendalam dan memberikan informasi yang lebih akurat. Informan penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah salah satu tenaga keuangan (kasir) atau bisa juga disebut sebagai anggota keluarga dekat dari pemilik toko tersebut, penulis mengambil informan penelitian ini dengan alasan peneliti ingin mengetahui terkait data yag bersifat keuangan untuk di lakukan analisis BEP oleh sebab itu dengan aktifitas kasir yang berfokus seputar keuangan dan lebih mengetahui secara lebih mendalam mengenai data yang dibutuhkan penulis dalam penelitian ini.

Dalam penelitian ini penulis hanya mengambil satu informan penelitian, sebab penelitian ini hanya berfokus pada analisis bep dan menurut penulis menggunakan satu informan saja sudah cukup untuk mendapatkan imformasi yang akurat dan valid. Toko beras UD. Sinar Rambah adalah salah satu

toko yang bergerak di bidang perdagangan beras, peneliti mengambil objek penelitian pada toko ini dengan alasan pada toko ini belum menerapkan lebih detail menganai analisi BEP, maka peneliti mempunyai inisiatif untuk membantu toko memperkerkirakan segala kemungkinan yang berkaitan dengan analisis BEP pada toko ini. Sebuah usaha perlu mengetahui apa itu BEP dan bagaimana cara perhitungannya untuk melanjutkan usaha dan dapat mengetahui kondisi yang di alami usahanya, pelaku usaha dapat mengetahui titik dimana perusahannya mengalami keuntungan atau bahkan sebaliknya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Dijelaskan bahwa perusahaan belum mengelompokkan biaya-biaya yang ada baik biaya variabel maupun biaya tetap, perusahaan hanya berfokus pada banyaknya pengeluaran biaya yang di keluarkan saja. Pada volume penjualan yang sudah dialami perusahaan dapat mencapai 10 setiap harinya, tetapi itu tidak menetap bisa mengalami kenaikan ataupun penurunan sewaktu-waktu.

### Pembahasan

Titik Impas unit Premium = (Total biaya tetap )/WCAM
= 221.640.000/(Rp 3.138,7)
= 70,615,2 ton

Dari analisis titik impas yang dilakukan pada beras premium, maka dapat diketahui bahwa jumlah unit yang terjual supaya mencapai titik BEP sebesar 70,615,2 ton

Titik Impas unit Medium = (Total biaya tetap )/WCAM
= 221.640.000/(Rp 2.264,9)
= 97.858,6

Dari analisis titik impas yang dilakukan pada beras Medium, maka dapat diketahui bahwa jumlah unit yang terjual supaya mencapai titik BEP sebesar 97.858,6 kg

Titik Impas unit Submedium = (Total biaya tetap )/WCAM
= 221.640.000/3.102,4
= 73.375,4

Dari analisis titik impas yang dilakukan pada beras Submedium, maka dapat diketahui bahwa jumlah unit yang terjual supaya mencapai titik BEP sebesar 73.375,4 kg

Titik Impas unit Beras Pecah = (Total biaya tetap )/WCAM
= 221.640.000/(Rp 2.821)
= 78.567,88

Dari analisis titik impas yang dilakukan pada beras Submedium, maka dapat diketahui bahwa jumlah unit yang terjual supaya mencapai titik BEP sebesar 73.375,4 kg

Menghitung Titik impas rupiah = Titik Impas Unit x harga jual per unit
Titik Impas Premium = 70.615,22 x 14.718
= Rp 1.039.314.807

Dari perhitungan analisis BEP beras peremium diketahui bahwa Titik impas dalam rupiah untuk beras premium sebesar Rp 1.039.314.807

Titik Impas Medium = 97.858,6 x 13.892
= Rp 1.359.451.671

Dari perhitungan analisis BEP beras Medium diketahui bahwa Titik impas dalam rupiah untuk beras Medium sebesar Rp 1.359.451.671

Titik Impas Submedium = 73.375,4 x 13.360
= Rp 980.295.334

Dari perhitungan analisis BEP beras Submedium diketahui bahwa Titik impas dalam rupiah untuk beras Submedium sebesar Rp 980.295.334

Titik Impas Pecah = 78.567,88 x 13.235
= Rp 1.039.845.891

Dari perhitungan analisis BEP beras Pecah diketahui bahwa Titik impas dalam rupiah untuk beras Pecah sebesar Rp 1.039.845.891

## KESIMPULAN

Break Even Point (BEP) pada tahun 2024 menunjukan bahwa BEP beras premium sebesar Rp 1.039.314.807, dengan penjualan produk sebanyak 70.615,22 kg, beras Medium memperoleh BEP sebesar Rp 1.359.451.671 dengan penjualan produk sebanyak 97.858,6 kg, Beras Submedium memperoleh BEP sebesar Rp 915.327.000, dengan penjualan produk sebanyak 68.512,50 kg, dan kemudian beras pecah memperoleh BEP sebesar Rp 1.039.845.891, dengan penjualan sebanyak 78.567,88 kg.

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan, perusahaan pada BEP multiproduk dapat diimpulkan bahwa pada penjualan beras tahun 2024 dengan harga dari masing-masing jenis produk, dimana harga beras premium sebesar 14.718, beras medium 13.892, beras submedium 13.360, dan beras pecah 13.235, perusahaan sudah dapat memperoleh laba sebesar Rp 6.604.679.107 dan sudah dapat terlihat jelas bahwa penjualan masih melewati batas biaya-biaya yang akan diperlukan dalam operasional perusahaan, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan laba yang diperoleh telah mencapai Break Event Point atau titik impas dan memperoleh keuntungan.

## DAFTAR PUSTAKA


Anastasya Sinambela, Ella, Didit Darmawan, Bayar Gardi, and Frederika Josephine Malaihollo. 2022. "Cost Control through Break Even Point Analysis." International Journal of Service Science 1(3): 1–3. https://ejournalisse.com/index.php/isse/article/view/12/12.

Badan Pusat Statistik Indonesia. 2024. "Rata-Rata Harga Beras Di Tingkat Perdagangan Besar (Grosir) Indonesia (Perusahaan), 2024." Bps.Go.Id. https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/Mjk1IzI=/rata-rata-harga-beras-di-tingkat-perdagangan-besar--grosir--indonesia.html.

Cvijanovi, Suzana, Business Economics, East Sarajevo Bijeljina, Vitomir Star, Business Economics, and East Sarajevo Bijeljina. "Analysis Of The Break-Even Point In Selected." (2020). doi:10.46541/978-86-7233-428-9.

Ekasari Khanifah, Kiki, and Nani Septiana. 2020. "Profit Planning Analysis With Break Even Point Approach (Bep) on Banana Chips Business 'Berkah Jaya' in Metro City." Fidusia : Jurnal Keuangan Dan Perbankan 2(2): 52–68. doi:10.24127/jf.v2i2.454.

Husna, Rifdah Nur, Laylan Syafina, Yenni Samri, Juliati Nasution, Margin Of Safety, and Perencanaan Laba. 2024. "Analisis Bep Dan Mos Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Di Toko Berlian Pancing." 13(03): 772–82.

Khan, Niuzi, and Mehmood Hussein. 2021. "Analysis of Profits and Break Even Point of Jamnapari Goat Farming." Journal La Lifesci 2(3): 8–14. doi:10.37899/journallalifesci.v2i3.377.

Manuho, Priskila, Zevania Makalare, Trixie Mamangkey, and Novi Swandari Budiarso. 2021. "Analisis Break Even Point (BEP)." Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat 5(1): 21. doi:10.32400/jiam.5.1.2021.34692.

Melia. 2022. "Analisis Break Event Point (BEP) Dan Strategi Pengembangan Produk Teh Jantung Pisang." : 1–122.

Nurrohmawati, Octavia. 2023. "Lembar Judul Skripsi Analisis Bep (."

Pendahuluan, I. 2008. "Analisis Titik Impas ( Bep ) Virgin Coconut Oil Pada Kub ' Yevo Mulia ' Desa Lalombi Kecamatan Banawa Selatan." 15(2): 129–34.

Pipit Muliyah, Dyah Aminatun, Sukma Septian Nasution, Tommy Hastomo, Setiana Sri Wahyuni Sitepu, Tryana. 2020. Journal GEEJ 7(2).

Putri, Atika Indah, Karona Cahya Susena, and Suswati Nasution. 2023. "An Analysis Of Break Even Point (BEP) In Profit Planning At Kerupuk Sri Rasa Factory In Bengkulu." Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Bisnis Digital 2(1): 41–46. doi:10.37676/jambd.v2i1.3594.

Sakila, Mutiara, and Masodah Masodah. 2024. "Analisis Break Even Point Multi Produk Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Homestay Ibu Iis Di Situs Wisata Gunung Padang." Sanskara Akuntansi dan Keuangan 2(02): 134–46. doi:10.58812/sak.v2i02.334.

Silvana, F. 2014. "Analisis Contribution Margin Untuk Menentukan Tingkat Penjualan Produk Dalam Rangka Memaksimalkan Laba (Studi Pada Perusahaan Timbangan X Kota Malang)." Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya 15(2): 84641.

Sudarta. 2022. "*Analisis Break Event Point*." 16(1): 1–23.