



**ANALISIS BREAK EVEN POINT DAN MARGIN OF SAFETY SEBAGAI
DASAR PERENCANAAN LABA PADA PT INDOFOOD CBP SUKSES
MAKMUR TBK TAHUN 2017-2021**

**Lia Juhriah Lukitawati¹⁾ Rahmina Puspa Aliza Ridwan²⁾*, Rahyang Rizal³⁾,
Markus Fajar Nugroho⁴⁾**

^{1,2,3,4)} Prodi Akuntansi, Politeknik Pajajaran ICB Bandung

*Corresponding Email: rahmina.puspa@poljan.ac.id

ABSTRACT

The main purpose of establishing a business is to make a profit or profit. These benefits need to be planned in order to find out how much the budget needs to be spent to achieve the goals that have been set. Break Even Point Analysis is a tool that can be used to see estimated profits from the sales of the product being offered. Meanwhile, a high Margin Of Safety will protect the company from the risk of loss. The purpose of this study is to determine profit planning with the object of PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. The method used is a descriptive quantitative method with a case study approach. From the research that has been done, it is found that sales have exceeded the predetermined BEP, as well as the MOS value obtained has a positive trend (an increase). In order to get maximum results (profit), the company also needs to pay attention to achieving sales targets. This target can be achieved if the company can make cost efficiency and increase sales volume.

Keywords: Break Even Point, Margin Of Safety, Sales Target

ABSTRAK

Tujuan utama dari pendirian sebuah usaha yaitu untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Keuntungan tersebut perlu direncanakan guna mengetahui berapa anggaran yang perlu dikeluarkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Analisis Break Even Point menjadi alat yang dapat digunakan untuk melihat perkiraan keuntungan dari hasil penjualan produk yang ditawarkan. Sedangkan Margin Of Safety yang tinggi akan melindungi perusahaan dari risiko kerugian. Tujuan dari penelitian ini guna mengetahui perencanaan laba dengan objek PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. Metode yang digunakan yaitu metode kuantitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Dari penelitian yang telah dilakukan didapatkan hasil bahwa penjualan telah melampaui BEP yang telah ditetapkan, begitupun nilai MOS yang diperoleh memiliki tren positif (adanya kenaikan). Agar mendapat hasil (laba) yang lebih maksimal perusahaan perlu juga memperhatikan pencapaian target penjualan. Target tersebut dapat tercapai apabila perusahaan dapat melakukan efisiensi biaya dan meningkatkan volume penjualan.

Kata Kunci : Break Even Point, Margin Of Safety, Target Penjualan

PENDAHULUAN

Pada dasarnya pendirian suatu usaha mengharapkan adanya pertumbuhan usaha yang berkesinambungan. Pertumbuhan tersebut dapat didukung dengan perolehan profit yang semakin meningkat disetiap periodenya. Maka perlu adanya penerapan strategi bisnis sebagai langkah perusahaan dalam menetapkan keputusan yang diambil sehingga usaha tersebut memiliki daya saing yang kompetitif untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Salah satu strategi yang dapat digunakan dalam mempertahankan usaha yaitu dengan menaikkan tingkat penjualan seperti volume dan hasil dari

penjualan produk, sebab hal tersebut akan mempengaruhi pencapaian laba yang hendak diperoleh. Peningkatan laba ini tentunya dipengaruhi oleh tingkat efektivitas dan efisiensi dari usaha itu sendiri. Baik itu dari sisi pendapatan, biaya yang dikeluarkan serta tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan. Besar kecilnya sebuah laba juga akan mengindikasikan keberhasilan perusahaan dalam mengelola kegiatan operasionalnya. Maka dari itu, suatu usaha perlu melihat dan memahami peluang yang mungkin akan terjadi dimasa mendatang serta melakukan perencanaan laba guna memperkuat fondasi dalam menghadapi perkembangan yang ada sehingga dapat meminimalisir kerugian dan kebangkrutan usaha.

Metode yang dapat digunakan dalam perencanaan laba yaitu dengan analisis Break Even Point (BEP) dan Margin of safety (MOS). Analisis Break Even Point ini digunakan untuk mengetahui kapan usaha akan memperoleh keuntungan serta titik pengembalian modal yang digunakan dalam proses operasional produksinya. Perumusan kebijakan dalam menentukan biaya, volume dan laba juga dapat dilakukan dengan perhitungan BEP dan MOS ini. Dari kebijakan tersebut akan mencerminkan tingkat keuntungan maupun kerugian yang diperoleh perusahaan dimasa yang akan datang.

PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk merupakan perusahaan yang bergerak pada industri pembuatan makanan dan minuman terkemuka salah satunya yaitu mi instan. Karena perusahaan dapat mempertahankan kualitas dari produk yang ditawarkannya. Hingga produk tersebut telah tersebar ke berbagai daerah di Indonesia bahkan mancanegara. Agar perusahaan dan terus bertumbuh tidak mengalami kerugian perlu dilakukan analisis secara mendalam terkait dengan perencanaan biaya, volume dan laba, maka dari itu penulis melakukan penelitian dengan judul Analisis Break Even Point dan Margin Of Safety Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk guna mengetahui realisasi dari kebijakan yang perusahaan tetapkan.

TINJAUAN PUSTAKA

Biaya produksi memiliki kaitan erat dalam memperhitungkan titik impas (BEP) serta Margin Of Safety (MOS). Sebab besar kecilnya biaya yang dikeluarkan perusahaan menentukan hasil/laba yang hendak diperoleh. Menurut Harnanto (2017) menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan biaya produksi adalah semua biaya baik itu langsung atau tidak langsung yang dialokasikan oleh perusahaan demi berjalannya kegiatan produksi atau pengolahan bahan baku menjadi sebuah produk hingga pada akhirnya biaya produksi sering kali disandingkan dengan produk.

Menurut Rachmina dan Sari (2017) menyatakan bahwa Break Even Point (BEP) adalah informasi yang memberikan gambaran tentang jumlah penjualan minimum yang harus dicapai suatu perusahaan agar tidak rugi dan juga tidak untung. Dalam penentuan BEP diperlukan informasi mengenai laporan penjualan serta biaya yang dikelarkan oleh perusahaan. BEP dan perencanaan laba rugi berhubungan erat karena keduanya menggambarkan anggaran yang meliputi harga penjualan, volume penjualan, dan biaya yang semuanya berhubungan dengan keuntungan. Oleh karena itu, dalam perencanaan perlu diterapkan BEP sebagai acuan untuk meningkatkan laba dan mengidentifikasi penurunan laba (Garisson et al dalam Galingging, 2021). BEP terdapat 2 (dua) jenis yaitu BEP unit dan BEP rupiah dengan rumus sebagai berikut

$$BEP \text{ Unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel Perunit}}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Margin of safety didefinisikan oleh Rachmina dan Sari (2017) sebagai tingkat keamanan yang menggambarkan seberapa besar/sejauh mana penjualan aktual dibiarkan turun dari penjualan BEP agar tidak mengalami kerugian. Semakin besar rasio nilai MOS ini akan semakin baik sebab hal tersebut mengindikasikan bahwa rendahnya risiko penurunan penjualan sehingga perusahaan dapat terhindar dari kerugian. Perhitungan MOS dapat menggunakan rumus sebagai berikut.

$$MOS = \frac{\text{Penjualan}}{\text{BEP Rupiah atau BEP Penjualan}}$$

$$\text{Rasio MOS} = \frac{MOS}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Sedangkan perencanaan laba merupakan sebuah bentuk rancangan dalam pencapaian tujuan perusahaan, perencanaan laba juga dijadikan sebagai patokan dalam penilaian kinerja perusahaan (Iswara dan Susanti, 2017). Dalam perencanaan laba, yang terpenting adalah mengambil keputusan tentang penetapan target laba yang dapat dicapai, karena langkah pertama dalam perencanaan laba adalah mengelola perusahaan melalui pengambilan keputusan.

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini peneliti melakukan analisis terkait Break Even Point, Margin of safety dan target penjualan PT PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk dengan menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif. Data diperoleh dari sumber data sekunder seperti laporan keuangan perusahaan, artikel, jurnal (penelitian-penelitian terdahulu) serta buku.

Dalam analisis tersebut terdapat beberapa perhitungan yang dilakukan seperti memperhitungkan harga dasar produk, total penjualan, klasifikasi biaya, perhitungan EBITDA, BEP, MOS dan target penjualan. Hasil perhitungan

BEP menjadi dasar untuk menentukan kondisi yang menunjukkan pendapatan minimum yang harus diperoleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Hasil perhitungan MOS menjadi dasar penentuan batas aman penurunan penjualan perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Hasil perhitungan Margin Kontribusi PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2017-2021 (dalam Jutaan Rupiah)

Keterangan	2017 (Rp)	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)
Penjualan	35.606.593	38.413.407	42.296.703	46.641.048	56.803.733
Biaya variabel	24.547.757	26.147.857	27.892.690	29.416.673	36.526.493
Margin kontribusi	11.058.836	12.265.550	14.404.013	17.224.375	20.277.240
Biaya tetap	8.120.254	10.741.622	11.342.412	13.351.296	14.175.833
Laba bersih	3.543.173	4.658.781	5.360.029	7.418.574	7.900.282

Sumber : Laporan Keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2017-2021

Berdasarkan tabel 1 margin kontribusi yang didapat oleh PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk terus mengalami kenaikan yang signifikan disetiap tahunnya. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan mampu menciptakan efisiensi biaya operasionalnya dalam mendapatkan laba bagi perusahaan. Untuk nilai dari margin kontribusi ini tentunya sejalan dengan kenaikan maupun penurunan biaya yang dikeluarkan serta penjualan yang didapat PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk.

Tabel 2. Hasil Analisis Biaya Tetap PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Tahun 2017-2021 (dalam Jutaan Rupiah)

Keterangan	2017 (Rp)	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)
Hak atas tanah, sarana dan prasarana	833.533	1.264.558	1.291.946	1.473.680	1.473.183

Bangunan, struktur dan pengembangan bangunan	2.874.035	4.101.933	4.310.518	5.410.052	5.604.391
Mesin dan peralatan	7.353.566	9.193.091	10.034.397	11.223.964	12.711.780
Alat-alat transportasi	298.495	382.169	480.742	519.208	524.546
Perabotan dan peralatan kantor	641.525	776.515	847.174	982.716	1.076.866
Pengembangan gedung yang disewa	22.007	30.978	32.097	38.433	33.395
Galon	-	41.972	61.693	59.625	36.567
Aset tetap dalam pembangunan	1.076.494	663.578	926.218	1.356.550	1.549.947
Akumulasi Penyusutan dan Amortisas	(4.979.401)	(5.713.172)	(6.599.585)	(7.575.792)	(8.697.702)
Penyisihan penurunan nilai aset tetap	-	-	(42.788)	(137.140)	(137.140)
Biaya Tetap	8.120.254	10.741.622	11.342.412	13.351.296	14.175.833

Sumber : Laporan Keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2017-2021

Pada tabel 2 besaran biaya tetap yang digunakan oleh PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk pada tahun 2017-2021 kian meningkat. Biaya tertinggi pada PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk yaitu penggunaan mesin dan peralatan. Diketahui rata-rata biaya yang digunakan pada 5 tahun tersebut sebesar Rp 10.103.360 atau setara dengan 87,5% dari total biaya tetap. Sedangkan biaya terendah yang digunakan oleh PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk pada tahun 2017-2021 yaitu pada pengembangan gedung yang disewa sebesar Rp 31.382 atau setara dengan 0,05% dari total biayanya.

Tabel 3. Hasil Analisis Biaya Variabel PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Tahun 2017-2021 (dalam Jutaan Rupiah)

Keterangan	2017 (Rp)	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)
Bahan baku	18.070.683	20.289.333	21.487.086	22.948.680	29.164.669
Beban produksi	4.985.835	5.874.469	6.353.979	6.617.489	7.528.490
Persediaan Barang dalam proses					
Awal tahun	117.037	159.225	166.267	149.834	133.230
Akhir tahun	(159.225)	(166.267)	(149.834)	(133.230)	(206.197)
Persediaan barang jadi					
Awal tahun	1.164.241	1.161.271	1.477.961	1.442.769	1.608.869
Pembelian	1.530.457	307.787	-		
Akhir tahun	(1.161.271)	1.477.961	(1.442.769)	(1.608.869)	(1.702.568)
Biaya variabel	24.547.757	26.147.857	27.892.690	29.416.673	36.526.493

Sumber : Laporan Keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2017-2021

Pada tabel 3 besaran biaya variabel pada PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk mengalami peningkatan dari tahun 2017-2021. Hal tersebut disebabkan adanya proses produksi terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pengeluaran biaya variabel tertinggi yaitu bahan baku, rata-rata dari biaya bahan baku yang digunakan dari tahun 2017-2021 sebesar Rp. 28.906.294 atau setara dengan 77,46% dari total biaya variabelnya.

Tabel 4. Hasil Analisis Pendapatan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Tahun 2017-2021 (dalam Jutaan Rupiah)

Keterangan	2017	2018	2019	2020	2021
Mie instan	23.107.309	25.263.534	27.711.993	31.966.766	40.991.197
Diary	7.087.581	7.543.579	8.048.808	8.305.046	9.144.842
Makanan Ringan	2.565.469	2.564.098	2.636.775	2.931.265	3.390.228
Penyedap makanan	1.377.301	1.466.591	2.355.632	2.872.179	2.853.633
Nutrisi dan makanan khusus	718.580	837.727	980.743	999.068	1.048.321
Minumaan	1.715.585	1.832.344	1.884.228	1.258.473	1.341.944
Eliminasi	(965.232)	(1.094.466)	(1.321.476)	(1.691.749)	(1.966.432)
Total Pendapatan	35.606.593	38.413.407	42.296.703	46.641.048	58.803.733

Sumber : Laporan Keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2017-2021

Pada tabel 4 terdapat 6 (enam) jenis produk yang memiliki kontribusi terhadap pendapatan PT Indofood CBP sukses makmur Tbk yaitu dari penjualan mie instan, diary, makanan ringan, penyedap makanan, nutrisi dan makanan khusus dan penjualan minuman. Dari ke-6 jenis produk tersebut pendapatan tertinggi dari hasil penjualan mie instan yaitu sebesar 67%. Maka dapat diartikan produk yang paling diminati dan memperoleh pendapatan yang tinggi yaitu dari produk mie instan. Sedangkan untuk produk yang dengan pendapatan terendah yaitu pada produk nutrisi dan makanan khusus yaitu sebesar 2% dari total keseluruhan pendapatan yang diperoleh PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk.

Tabel 5. Hasil Analisis Break Even Point (BEP) PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2017-2021 (dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Biaya tetap a	Biaya variabel b	Penjualan c	Rasio biaya variabel b/c	Rasio biaya tetap/margin 1-b/c	BEP Penjualan a/ 1-(b/c)
2017	8.120.254	24.547.757	35.606.593	69%	31%	26.145.119
2018	10.741.622	26.147.857	38.413.407	68%	32%	33.640.750
2019	11.342.412	27.892.690	42.296.703	66%	34%	33.306.456
2020	13.351.296	29.416.673	46.641.048	63%	37%	36.153.326
2021	14.175.833	36.526.493	56.803.733	64%	36%	39.711.530

Pada tabel 5 nilai dari Break Even Point (BEP) ini menggambarkan kondisi perusahaan dalam menentukan titik impasnya (kembali modal). Artinya jika perusahaan hendak memperoleh laba, maka penjualan perlu melebihi nilai BEP. Begitupun sebaliknya, jika penjualan perusahaan dibawah nilai BEP dapat diartikan bahwa perusahaan tersebut merugi. Nilai perolehan dari Break Even Point (BEP) PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk disetiap tahunnya mengalami fluktuasi. Namun secara umum penjualan diperoleh perusahaan telah melampaui target BEP yang ditetapkan. Pada tahun 2017 penjualan telah melebihi nilai BEP 26.145.119, 2018 melebihi nilai

33.640.750, 2019 melebihi nilai 33.306.456, 2020 melebihi nilai 36.153.326 dan 2021 melebihi nilai 39.711.530. Sehingga dapat dinyatakan bahwa PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk tidak mengalami kerugian pada tahun 2017-2021.

Tabel 6. Hasil Analisis Margin Of Safety (MOS) PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2017-2021 (dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Penjualan a	BEP Penjualan b	Margin Of Safety (MOS) a-b	Rasio MOS (a-b)/a*100%
2017	35.606.593	26.145.119	9.461.474	27%
2018	38.413.407	33.640.750	4.772.657	12%
2019	42.296.703	33.306.456	8.990.247	21%
2020	46.641.048	36.153.326	10.487.722	22%
2021	56.803.733	39.711.530	17.092.203	30%

Pada table 6 didapat nilai Margin Of Safety (MOS) PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk mengalami fluktuasi. Dimana pada tahun 2017 nilai MOS sebesar 27%, 2018 mengalami penurunan menjadi 12%, 2019 meningkat menjadi 21%, 2020 22% dan 2021 30%. Semakin besar nilai MOS ini tentunya akan semakin baik, sebab dapat meminimalkan risiko yang dihadapi PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk serta memberikan perlindungan apabila perusahaan mengalami penurunan penjualan. Perhitungan MOS ini didasari oleh selisih antara penjualan dengan nilai BEP.

Tabel 7. Hasil Analisis Target Penjualan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Tahun 2017-2021 (dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Biaya tetap a	Laba bersih b	Rasio margin kontribusi c	Target penjualan (a+b)/c
2017	8.120.254	3.543.173	31%	37.623.958
2018	10.741.622	4.658.781	32%	48.126.259
2019	11.342.412	5.360.029	34%	49.124.826
2020	13.351.296	7.418.574	37%	56.134.784

2021	14.175.833	7.900.282	36%	61.322.542
------	------------	-----------	-----	------------

Pada tabel 7 memperlihatkan bahwa penjualan dari PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk pada tahun 2017-2021 belum mencapai target penjualan. Dimana pada tahun 2017 target penjualan sebesar Rp 37.623.958 dan hanya memperoleh Rp 35.606.593 atau setara dengan 95%. Tahun 2018 target penjualan Rp 48.126.259 dan hanya memperoleh Rp 38.413.407 atau setara 80%. Tahun 2019 target penjualan Rp 49.124.826 dan hanya memperoleh Rp 42.296.703 atau setara 86%. Tahun 2020 target penjualan Rp 56.134.784 dan hanya memperoleh Rp 46.641.048 atau setara 83%. Dan pada tahun 2018 target penjualan Rp 61.322.542 dan hanya memperoleh Rp 56.803.733 atau setara 93% dari target yang telah ditetapkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk menunjukkan hasil bahwa:

1. Break Even Point (BEP), penjualan pada rentang tahun 2017-2021 telah melebihi BEP penjualan yang telah ditetapkan. Maka dapat diartikan bahwa pada 5 tahun tersebut perusahaan sudah mendapatkan keuntungan dan terhindar dari kerugian.
2. Margin Of Safety (MOS), rasio dari nilai MOS masih mengalami fluktuasi. Pada tahun 2018 rasio MOS mengalami penurunan keangka 12%, namun pada tahun-tahun berikutnya menunjukkan hasil yang baik sebab angka tersebut cenderung mengalami kenaikan.
3. Target penjualan, meski pada perhitungan BEP sudah mencatatkan hasil yang positif (laba) tetapi dalam pencapaian target penjualan perusahaan belum dapat melampauinya.

REKOMENDASI

Agar dapat memperoleh laba yang optimal perusahaan perlu melakukan beberapa upaya seperti menambah produk dan layanan jasa (agar

dapat menarik minat dan konsumen tidak mudah bosan) serta menciptakan volume penjualan yang lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- 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), 1-10.
- Astuti, T. (2021). Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Break Even Point Pada Perusahaan Kertas Yang Terdaftar Di BEI Periode 2016-2020 (Doctoral dissertation, Universitas Medan Area).
- 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.
- Fadilah, A. (2022). Pengaruh Break Even Point, Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Gudang Garam TBK Yang Terdaftar Di BEI 2017-2021. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 1(2), 434-444.
- Gunardi, G., Karyadi, K., Pujiarti, A. ., Zahra, S. ., Ksatria, P. ., Munggaran, M. ., Hanifah, S. ., & Ikhsan, S. (2022). Analisis kredit bermasalah ditinjau dari non performing loan (NPL) pada PT Bank Mandiri (persero) Tbk . *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(11), 5228–5232. <https://doi.org/10.32670/fairvalue.v4i11.1838>
- Galingging, R. (2021). Kajian Dasar Perencanaan Laba berdasarkan Break Even Point Pekerjaan Cutting Sticker pada Pencetakan Stiker di PT. YXY. *Magenta| Official Journal STMK Trisakti*, 5(1), 768-782.

- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. JAS (Jurnal Akuntansi Syariah), 2(1), 9-28.
- Pangemanan, J. T. (2016). Analisis perencanaan laba perusahaan dengan penerapan break even point pada PT. Kharisma Sentosa Manado. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 4(1).
- Putri, A. I., Susena, K. C., & Nasution, S. (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.
- Rahayu, N. D. Penerapan Break Even Point (Bep) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Perusahaan Sub Sektor Hotel, Restoran, dan Pariwisata yang Terdaftar Di BEI Periode 2012-2016).
- Siregar, S. W. (2019). Analisis Pengaruh Break Even Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Kalbe Farma, Tbk yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) (Doctoral dissertation, Universitas Medan Area).
- Kasmir. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori dan Praktik). Depok: PT Rajagrafindo Persada.
- Ismail, S. A. A. (2011). Student Teachers' Microteaching Experiences in a Preservice English Teacher Education Program. Journal of Language Teaching and Research, 2, 1043-1051.
- Kasmir. 2010. Dasar-dasar Perbankan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2012). Manajemen Perbankan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.