

ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI PERENCANAAN LABA USAHA KELOMPOK TANI SARI BUAH KELURAHAN LEMBAH SARI KECAMATAN RUMBAI PESISIR

Ritawiyati, Sri Maryanti & Muhammad Thamrin
Fakultas Ekonomi Universitas Lancang Kuning
Email: ritawiyati@ymail.com

ABSTRACT

The purpose of the research is to find out the break even point as profit planning, as for the type and source of data using secondary data, secondary data can be obtained from records about costs, sales, through documents owned by fruit juice farmer groups. Mathematically using both units in Rupiah and in Units. Based on data analysis carried out on fruit juice farmer groups in Lembah sari village, Rumbai Pesisir sub-district, the conclusion is that determining break even point (BEP) for each company, including small industries is one of the plans that need to be done by business owners. to reach the break-even point of sale in rupiah, the production of sweet potato crackers in the fruit juice farmer group must be able to sell the product of the product equal to Rp. 19,647,000 in each month or more than the sale. And to reach the unit that can be sold so that the sweet potato cracker in the fruit juice group does not suffer losses, it must be able to sell 767 kg per month.

Keywords: Break even point, volume, cost, profit

LATAR BELAKANG PENELITIAN

Usaha Krupuk Aneka Rasa kelompok tani sari buah merupakan usaha kelompok tani yang berada di wilayah Lembah Sari Kecamatan Rumbai Pesisir, yang semua anggotanya terdiri dari ibu-ibu rumah tangga yang membuat usaha rumahan seperti pembuatan makanan kecil. Kelompok Tani Sari Buah tersebut diketuai oleh Ibu Sutarti yang membuat olahan kerupuk ubi dan kerupuk pisang, olahan tersebut hanya mampu dipasarkan ke warung-warung atau berdasarkan pesanan seseorang.

Produk yang dihasilkan oleh kelompok tani sari buah tersebut belum memiliki merk. Produk olahan memiliki kemasan yang sangat sederhana sekali, tanpa merk dikemas dengan plastik biasa kemudian untuk merekatkan masih menggunakan lampu teplok atau lilin sehingga sulit untuk masuk ke mini market atau supermarket.

Dilihat dari aspek ekonomi selama ini usaha hanya untuk menopang pendapatan keluarga dalam pemenuhan kebutuhan hidup keluarga, produk yang dihasilkan hanya mampu dipasarkan ke warung-warung terdekat sehingga sulit untuk menembus mini market atau supermarket. Dengan wilayah pemasaran yang masih sederhana tentunya tidak akan memperoleh keuntungan yang maksimal yang mampu mengubah kondisi perekonomian keluarga. Kerupuk pisang yang dipasarkan seharga Rp 50.000/kg, sedangkan untuk kerupuk ubi dijual Rp 7.000/ikat yang berisi 20 bungkus kecil yang harga perbungkusnya hanya Rp 350,- tentunya dengan nilai jual yang masih murah keuntungan yang diperoleh juga kecil.

Pengembangan produk pada pengusaha kecil seringkali tidak diikuti peningkatan kemasan yang menarik, sehingga kurang mampu menembus pasar

yang lebih luas misalnya *supermarket* dan pasar ekspor. Untuk menembus pasar tersebut dibutuhkan beberapa persyaratan yang belum mampu di penuhi oleh industri kecil, yaitu ijin depkes, kemasan yang higienis dan menarik, serta kualitas dan bentuk produk yang menarik.

Pada umumnya suatu perusahaan dalam operasinya terlebih dahulu melakukan penjualan yang akan dicapai dalam satu tahun anggaran. Disamping itu dalam pencapaian target penjualan tersebut manajemen memerlukan informasi berupa volume penjualan minimum agar kegiatan usaha perusahaan tidak lagi mengalami kerugian, atau kalau misalnya volume penjualan yang ditargetkan tidak tercapai, seberapa banyak turunnya target penjualan tersebut yang tidak mengakibatkan timbulnya kerugian dalam usaha perusahaan. Dalam hal ini salah satu alat bantu yang digunakan adalah *Break Even Point*. Yang merupakan bagian dari analisis biaya-volume-laba. Untuk kelompok tani tersebut belumlah mengenal dan memahami tentang pembukuan keuangan yang baik, karena selama ini penghitungannya dikategorikan hasil penjualannya sudah untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari sudahlah atau dengan kata lain cukup makan. Dan kelompok tani tersebut belum memiliki data atau catatan pembukuannya dengan baik, karena berdasarkan hasil survey lapangan catatan harian berapa uang masuk dan keluar hanya diingat saja, tanpa dibarengi dengan catatan dibuku atau dikertas. Maka dari itu kami tim peneliti dari fakultas Ekonomi ingin melakukan penelitian yang lebih mendalam tentang perencanaan laba dengan menggunakan *break even point* sebagai perencanaan laba pada Usaha kelompok tani sari buah.

KAJIAN PUSTAKA

Break event point (BEP) adalah kondisi perusahaan tidak laba dan tidak rugi. Dengan mengetahui BEP maka perusahaan akan berusaha meningkatkan penjualan diatas BEP untuk mendapatkan laba dan menghindari penjualan dibawah BEP karena akan menderita rugi (Kristina,2006).

Dalam keadaan *Break Event Point* apabila jumlah hasil penjualan sama dengan nol, dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut :

1. BEP (dalam Rupiah) =
$$\frac{BT}{1 - \frac{VC}{P}}$$

Atau

BEP (dalam unit) =
$$\frac{BT}{Ps - Vs}$$

Dimana :

- P : Total Penjuala
- BT : Total biaya tetap
- Vc : Biaya variable
- L : Laba
- Ps : Penjualan satuan

2. Pendekatan Grafik

Pendekatan grafik menggambarkan hubungan antara volume penjualan dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan serta laba. Selain itu juga untuk mengetahui biaya tetap dan biaya variabel dan tingkat kerugian perusahaan (Sartono 2010 dalam Wijayanti). Asumsi yang digunakan dalam analisis pulang pokok ini adalah bahwa harga jual, biaya variabel perunit adalah konstan.

Analisis *Break Event Point* ialah suatu pendekatan perencanaan laba formal

yang didasarkan atas hubungan yang diharapkan antara biaya-biaya yang dikeluarkan dengan hasil yang ingin dicapai. Analisis ini merupakan alat untuk menetapkan titik ketika hasil penjualan dapat menutup biaya-biaya.

Perencanaan laba merupakan alat yang digunakan manajemen untuk meramalkan akibat finansial peristiwa yang akan datang.

laba yang diinginkan = laba tahun lalu + kenaikan laba yang diinginkan.

$$\text{Penjualan pada laba yang diinginkan} = \frac{FC + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Atau

$$\text{Penjualan pada laba yang diinginkan} = \frac{FC + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Menurut Siti Murthosiyah dkk(2014) hasil penelitiannya menunjukkan bahwa perubahan volume penjualan dan biaya akan berpengaruh terhadap perubahan laba. Kenaikan laba dari tahun 2013 sebesar 15% maka besarnya laba yang harus dicapai pada tahun 2014 sebesar Rp.4.346.550.859. Langkah untuk mencapai target tersebut, UKM slamet semarang harus meningkatkan penjualan sebesar Rp. 8.507.198.908 dengan total volume penjualan sebesar Rp. 167.731 unit. Total penjualan break even point pada tahun 2014 sebesar Rp. 109.297.216 dengan volume penjualan 2.155 unit. Margin of safety pada tahun 2014 sebesar 98,71 % hal ini berarti apabila penjualan yang dianggarkan tidak tercapai, resiko mengalami kerugian sangat kecil.

Kemuadian berdasarkan hasil penelitian Suharto (2015) tentang Analisis break even point pada usaha kripik singkong "barokah" desa karang rejo Kabupaten Pesawaran, hasil penelitiannya bahwa dalam menentukan break even point bagi setiap perusahaan termasuk UMKM merupakan salah satu perencanaan yang perlu dilakukan manajemen atau pemilik usaha. Karena dengan adanya perhitungan dan analisis BEP, biaya tetap dan variabel dapat diidentifikasi dengan baik, selain itu batasan minimal yang harus diproduksi atau dijual dapat dijadikan acuan bagi pemilik usaha untuk mampu mencapai bahkan melebihi nilai BEP yang ada agar tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan guna menjaga kelangsungan usahanya dapat terpenuhi

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di jalan lingkar danau buatan pada Kelompok tani sari buah kelurahan Umban Sari kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pihak pengumpul atau pihak lain dalam bentuk tabel atau diagram (husein, 2011).

Data yang diperlukan yaitu data yang berkaitan dengan unsur-unsur yang digunakan dalam melakukan perhitungan BEP seperti biaya tetap, biaya variabel, volume produksi dan harga jual.

Tehnik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan penelitian pustaka, dokumentasi dan wawancara.

Analisis data

Peneliti menggunakan metode analisis deskriptif untuk membahas permasalahan yang sifatnya menguraikan, menggambarkan, membandingkan, suatu data atau keadaan, melukiskan dan menerangkan hasil penelitian sehingga dapat ditarik kesimpulan, Untuk menghitung besarnya BEP dalam satuan unit dan BEP dalam rupiah

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

Hasil Penelitian

Setiap perusahaan baik itu berupa usaha perorangan , usaha kecil, usaha menengah , maupun usaha besar, unsur biaya merupakan unsur penting dalam perencanaan kegiatan perusahaan, karena dengan diketahuinya biaya biaya yang terjadi maka perusahaan dapat menentukan berapa harga jual perunit. Dalam menjalankan operasional kelompok tani , pendapatan (pemasukkan) merupakan hasil operasi kelompok tani yang diharapkan sesuai dengan tujuan pendirian suatu usaha yang telah ditetapkan oleh ketua kelompok dan berasaskan untuk kepentingan bersama dan kemajuan bersama. Pengklasifikasian biaya ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai . Pengklasifikasian biaya dalam penelitian ini terdiri dari : Biaya tetap (fixed cost), yaitu : biaya yang tetap sama, tanpa melihat volume yang dihasilkan. Biaya variabel (Variable cost) yaitu biaya yang berubah ubah sesuai dengan perubahan volume yang dihasilkan.

Pembahasan

Untuk pembahasan dalam penelitian ini , berdasarkan data yang diperoleh pada tabel 5.1 sampai dengan tabel 5.4 maka disini akan ada Perhitungan Break Even Point (BEP) dan diasumsikan : Dari tabel 5.1 diatas diassumsikan umur ekonomisnya 1 tahun. Dalam sehari memproduksi 100 kg ubi mentah setelah kering digoreng menjadi 20 kg, selama ini harga perkg Rp.25.000 x 20 kg = Rp. 500.000/hari , untuk ubi rasa pedas dan pedas manis rata rata memproduksi dan menjual 15 kg , sedangkan untuk krupuk ubi rasa cabe hijau = 2 kg dan untuk krupuk Ubi original sehari 3 kg, keempat jenis makanan yang berasal dari bahan baku yang sama adalah singkong tersebut harga jualnya sama satu kilonya dirata rata Rp.25.000. Khusus untuk bulan Puasa jika ditahun 2017 bulan puasa jatuh pada bulan juni, maka penjualan saat itu menurun kurang lebih 25 % dari bulan bulan biasa lainnya.

Salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran kelompok tani Sari Buah Desa Lembah Sari adalah dengan melakukan pengelolaan usaha yang baik. Pengelolaan usaha dapat dilakukan dengan melakukan kajian kelayakan usaha kelompok tani tersebut. Dalam manajemen usaha yang dijalankan oleh kelompok tani tersebut belum dilakukannya kelayakan dalam aspek finansial , maksud dari aspek finansial disini bahwa kelompok tani sari buah didesa lembah sari selama ini hanya dapat membuat produknya kemudian ada pengepul yang mengambil produknya yang sudah biasa yang menjadi pelanggannya. Setelah kami turun kelapangan dirasa perlu adanya inovasi dalam kemasan produknya , yang

awalnya plastik pembungkusnya hanya plastik yang tipis kita kasih tips pemahaman untuk menggunakan plastik almunium voil yang kemasannya lebih menarik dan tentunya harganya lebih mahal jika dibandingkan dengan plastik yang biasa dipakai untuk membungkusnya.

Dalam pengeringan setelah penggorengan juga kita lihat bagaimana mengoperasikan alat *spinner* pengering gorengan ubi, disamping itu juga dalam melakukan paking produk krupuk kelompok tani sari buah dalam pengelemannya dengan menggunakan impluse seller yang dapat menghasilkan perekatan tampilan kemasan produk lebih menarik dan memiliki nilai harga jual yang tinggi. Disamping itu kita juga melakukan penghitungan keuangan yang lebih baik lagi, karena selama menjalankan usahanya kelompok tani tersebut tidak melakukan pencatatan nya baik untuk pengeluarannya maupun untuk pemasukkannya. Yaitu dengan sistem mengingat saja, dan itu jelas merupakan suatu kelemahan dalam pembukuannya. Berikut ini akan kami sajikan perhitungan Break Even Point (BEP), untuk melihat usaha kelompok tani sari buah tersebut layak dijalankan dengan perhitungan BEP atau justru merugi usaha yang dijalankan oleh kelompok tani sari buah tersebut.

Break Even Point (BEP) merupakan salah satu penilaian dari aspek keuangannya, kegunaan aspek ini untuk melihat kondisi perusahaan dari sisi pendapatan, baiy tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan selama satu periode dan berdasarkan teoritis, data sekunder, peneliti meyakini hal ini merupakan aspek yang sangat penting untuk diteliti. Dengan penghitungan analisis Break Even Point sebagai perencanaan laba atau bisa dikenal dan disingkat dengan BEP. Adapun analisis BEP kegunaannya untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume berapakah kelompok tani tersebut tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian. Dengan diketahuinya titik impas tersebut dapat direncanakan tingkat volume produksi atau volume penjualan yang akan mendatangkan keuntungan bagi kelompok tani tersebut. Dari data data tabel diatas mulai dari tabel 5.1. samapai dengan tabel 5.4 berikut akan disajikan perhitungan BEP dimana tempat kami melakukan penelitian sebagi berikut, dengan rumus untuk menghitung besarnya Break Even Point (BEP) dalam satuan unit menggunakan rumus pendekatan sistematis (Kasmir, 2010), yaitu:

$$BEP (Rp) = \frac{BT}{1 - \frac{VC}{P}}$$

Atau

$$BEP (unit) = \frac{BT}{Ps - Vs}$$

Dimana :

P	: Total Penjualan	PS	: Penjualan satuan
BT	: Total biaya tetap	VS	: Biaya variabel satuan
VC	: Biaya variabel		

Berikut ini di tampilkan perhitungan biaya tetap dan biaya variabel untuk jenis makanan krupuk ubi (bulan):

Tergolong Biaya Variabel :

*Biaya Bahan Baku:

- Biaya bahan baku(singkong): 80 kg x 30 hari x Rp 1.500 = Rp. 3.600.000

*Biaya Bahan Penolong:

- Minyak Goreng: 17 liter x 30 hari x Rp. 12.000	= Rp. 6.120.000
- Bumbu Aneka Rasa: 2 kg x 30 hari x Rp. 15.000	= Rp. 900.000
- Garam : 1 bungkus x 30 hari x Rp.2000	= Rp. 60.000
- Royco : 1 bungkus x 30 hari x Rp. 1000	= Rp. 30.000

**Analisis Break Even Point sebagai Perencanaan Laba
Usaha Kelompok Tani Sari Buah Kelurahan Lembah Sari Kecamatan Rumbai Pesisir
(Ritawiyati, Sri Maryanti & Muhammad Thamrin)**

- Plastik pembungkus trasparan: 1 kg x30 hari x Rp. 34.000	= Rp. 1.020.000
- Plastik Almunium oil : 50 lb x 30 hari x Rp. 1.000	= Rp. 150.000
- Bawang : 1 ons x 30 hari x Rp. 2000	= Rp. 60.000
- Kayu : 30 hari x Rp. 15.000	= Rp. 450.000
Jumlah	= Rp.12.390.000

Tergolong Biaya Tetap

* Tergolong biaya penyusutan :

-Biaya penyusutan Wajan	: Rp. 50.000
-Biaya penyusutan Drum air	: Rp. 50.000
-Biaya penyusutan Baskom ember	: Rp. 50.000
-Biaya penyusutan Tungku	: Rp. 50.000
-Biaya penyusutan Stoples	: Rp. 50.000
-Biaya penyusutan implluse seller	: Rp. 50.000
-Biaya penyusutan Spinner	: Rp. 200.000 +
Jumlah	: Rp. 500.000

*Biaya Tetap :

- Biaya Tenaga kerja	: Rp. 48.000 x 30 hari = Rp. 1.440.000
- Biaya gaji Kel Usaha	: Rp. 30.000 x 30 hari = Rp. 900.000
- Biaya promosi dan pemeliharaan 1 bln	= Rp. 100.000
- Biaya listrik sebulan	= Rp. 400.000 +
Jmh biaya penyusutan + biaya tetap lainnya	= Rp. 3.340.000

Diasumsikan : rata rata umur ekonomis barang peralatan produksi = 1 tahun
 Harga jual krupuk ubi perkg dalam rata rata: Rp. 25.000.

Dalam perhitungan Break Even Point (BEP) dalam Kg (bulan):

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{BT}{P_s - V_s} \\ &= \frac{\text{Rp. 3.340.000}}{\text{Rp.25.000} - \text{Rp. 20.650}} \\ &= \frac{\text{Rp. 3.340.000}}{\text{Rp. 4.350}} \\ &= 767 \text{ kg} \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat dijelaskan , bahwa , biaya tetap untuk usaha kelompok tani sari buah untuk perbulannya Rp. 3.340.000 hal ini dapat dilihat ditabel 5.1. Untuk harga jual krupuk ubi perkg = Rp. 25.000, sedangkan biaya variabel diperoleh angka Rp. 20.650, diperoleh dari total biaya variabel selama satu bulan yaitu = Rp. 12.390.000, dibagi 30 hari sama dengan Rp. 413.000, ini merupakan biaya variabel dalam satu hari, sedangkan biaya variabel perkilogramnya dalam sehari Rp. 413.000 dibagi 20 kg , sama dengan Rp. 20.650.

Berdasarkan perhitungan tersebut diatas , maka dari hasil perhitungan BEP (unit) kelompok usaha tani sari buah, dikatakan break Even Point (BEP) maka jika menghasilkan produk krupuk ubi olahannya dalam satu bulan sebanyak 767 kg dan dalam satu hari sebanyak 25,5 kg. Berikut ini perhitungan Break Even Point (BEP) dalam rupiah:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{BT}{1 - \frac{V_s}{P}} \\ &= \frac{\text{Rp. 3.340.000}}{(1 - \frac{\text{Rp.20.650}}{\text{Rp.25.000}})} \\ &= \text{Rp.3.340.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & (1 - 0,83) \\
 & = \frac{\text{Rp } 3.340.000}{0,17} \\
 & = \text{Rp.19.647.000}
 \end{aligned}$$

Setelah proses analisis perhitungan break even point (BEP) dengan menggunakan pendekatan matematis maka berdasarkan data yang diterima pada waktu Tim turun lapangan ke kelompok tani desa lembah sari tersebut maka dapat disampaikan untuk mencapai titik impas penjualan dalam rupiah produksi krupuk ubi kelompok tani sari buah harus mampu menjual hasil produknya sama dengan Rp. 19.647.000 dalam setiap bulannya atau lebih dari penjualan tersebut. Dan untuk mencapai unit yang dapat dijual agar krupuk ubi kelompok tani ladang sari tidak menderita kerugian, maka harus mampu menjual 767 Kg dalam setiap bulannya.

Dari perhitungan Break Even Point (BEP) diatas dapat disampaikan bahwa perhitungan break even point setiap bulannya sama yaitu untuk BEP (unit) harus menghasilkan 767 kg krupuk ubi dan Break Even Point (BEP) dalam rupiah menghasilkan Rp. 19.647.000 . Artinya bahwa kondisi kelompok tani sari buah dikatakan dalam kondisi break even point jika berproduksi minimal 767 kg dalam setiap bulannya atau memproduksi sebanyak 25,5 kg untuk setiap harinya. Dan jika kelompok tani tersebut memproduksi kurang dari 767 kg akan menderita kerugian, Jika memproduksi lebih dari 767 kg, kelompok usaha tani tersebut mendapat keuntungan sebesar nilai selisih antara jumlah produksi yang dihasilkan selama ini dengan perhitungan nilai yang ada pada break even point tersebut.

Dari perhitungan diatas dalam satu tahun ini yang berbeda hanya pada bulan juni dan hal itu tidak berpengaruh secara signifikan karena bulan juni tersebut bulan puasa , dan orderan atau pelanggan juga hanya menjual pada waktu saat buka puasa atau disaat sore hari dan untuk bulan bulan yang lainnya selalu stabil.

Kelompok tani sari buah selama ini memproduksi sudah lebih dari 25,5 kg setiap harinya, jika dihitung setiap harinya 30 kg kripik ubi yang siap dijual, artinya apa bahwa kelompok tani sari buah dengan usaha yang digelutinya dengan usaha olahan krupuk ubi sudah dapat membantu pendapatan kelompok tani dan dapat meningkatkan pendapatan kelompok tani tersebut, dan yang paling penting adalah kekompakkan kelompok tersebut. Hanya saja perhitungan break even point dalam satu tahun ini yang berbeda hanya pada bulan juni dan hal itu tidak berpengaruh secara signifikan karena bulan juni tersebut bulan puasa , dan orderan atau pelanggan juga hanya menjual pada waktu saat buka atau disore hari dan untuk bulan bulan yang lainnya selalu stabil.

SIMPULAN

Dari perhitungan dan penjelasan dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa: Berdasarkan analisa data yang dilakukan pada kelompok tani sari buah Kelurahan Lembah sari Kecamatan Rumbai Pesisir, maka dapat disampaikan bahwa menentukan break Evev Point (BEP) bagi setiap perusahaan, termasuk industri kecil merupakan salah satu perencanaan yang perlu dilakukan manajemen atau pemilik usaha.

Perhitungan dan analisis break Even Point, biaya tetap dan biaya variabel dapat diidentifikasi dengan baik, selain itu batasan minimal yang harus diproduksi atau dijual dapat dijadikan acuan bagi pemilik usaha atau kelompok tani sari buah , untuk mampu mencapai bahkan melebihi nilai BEP yang ada.

Agar tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan guna menjaga kelangsungan usahanya dapat tercapai. Kesimpulan kedua adalah bagian atau elemen yang menentukan besarnya BEP yaitu : biaya tetap, Biaya variabel, harga jual, serta jumlah volume penjualan. Apabila volume produksi atau penjualan berubah serta harga jual perunit berubah sedangkan faktor faktor yang lain (biaya tetap dan biaya variabel) tidak berubah, maka akan mempengaruhi jumlah BEP. Apabila biaya tetap naik dan anggaran lain tidak berubah maka BEP akan naik dan laba akan turun. Apabila usaha kelompok sari buah menaikkan harga jual, maka BEP akan turun dan laba naik. Sebaliknya jika terjadi penurunan harga jual, akan menyebabkan BEP naik, laba turun dan menyebabkan terjadinya kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Chiriyah, dkk, 2016. Analisis Break Even Point sebagai Alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan (study kasus pada Perhutani Plywood Industry Kediri Tahun 2013-2014, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol. 35 No.1. Juni 2016 Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
- Jumingan, 2008. *Analisis Laporan Keuangan*, Bumi Aksara Jakarta.
- Kasmir, 2010, *Pengantar Manajemen Keuangan* , Prenada Media, Jakarta .
- Kamarudin Ahmad, 2007, *Akunatnasi Manajemen: Dasar dasar konsep Biaya dan Pengambilan keputusan*, PT. Raja Gravindo Persada, Jakarta.
- Lukman Syamsuddin, 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Edisi 8, PT. Raja Gravindo Persada, Jakarta.
- Lukman Syamsuddin, 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Edisi 11, PT. Raja Gravindo Persada, Jakarta.
- Lili M. Sadeli dan Bedjo Siswanto, 2004. *Akuntansi Manajemen*. Bumi Aksara Jakarta.
- Siti Murthosiyah, dkk, Perencanaan laba menggunakan analisis biaya-volume-laba pada UKM Slamet Semarang Tahun 2014, *JABPI VOL 23*, No 1, Januari 2015 ISSN: 1411.6871.
- Sulina Surika Hutani, 2016, Analisis *Break Even Point* pada Usaha Kerupuk Singkong UD. Kelompok Tani Kulim Unggul Kelurahan Kulim Kota Pekanbaru. *Skripsi*. Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Riau.