

**ANALISIS BREAK EVEN POINT TERHADAP PERENCANAAN LABA
PADA KURMAKOPI**

TUGAS AKHIR

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Akuntansi (DIII)
sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh

WENI OKTAVIA

NIM. 19133090

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III
JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2023**

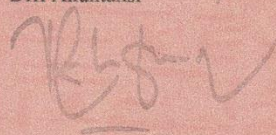
PERSETUJUAN UJIAN TUGAS AKHIR

**ANALISIS BREAK EVEN POINT TERHADAP PERENCANAAN LABA
PADA KURMAKOPI**

Nama : Weni Oktavia
NIM : 19133090
Program Studi : D3 Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Padang, Desember 2022

Diketahui Oleh
Koordinator Program Studi
DIII Akuntansi



Halkadri Fitra, SE, MM. AK
NIP. 198008092010121003

Disetujui Oleh
Pembimbing



Caroline Cheisviyanny, SE, M.Ak.
NIP. 198010192006042002

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

ANALISIS BREAK EVEN POINT TERHADAP PERENCANAAN LABA
PADA KURMAKOPI

Nama : Weni Oktavia
NIM : 19133090
Program Studi : D3 Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Program
Studi Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang

Padang, 3 Januari 2023

Tim Penguji

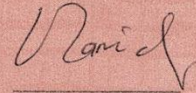
Nama

Tanda Tangan

1. Caroline Cheisviyanny, SE, M.Ak (Ketua)



2. Vanica Serly, S.Pd,SE,M.Si (Anggota)



3. Fiola Finomia Honesty, SE.M.Si (Anggota)



SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Weni Oktavia
Tahun Masuk/NIM : 2019/19133090
Tempat/Tanggal Lahir : Taluk/11 Oktober 2000
Program Studi : Akuntansi (DIII)
Keahlian : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jr. Aliran Sungai, Taluk, Kec. Lintau Buo
Judul Tugas Akhir : Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba Pada Kurmakopi

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di Universitas Negeri Padang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam tugas akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan ketua program studi.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena tugas akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku.

Padang, Desember 2022
Yang menyatakan,




Weni Oktavia
NIM. 19133090

ABSTRAK

ANALISIS BREAK EVEN POINT TERHADAP PERENCANAAN LABA PADA KURMAKOPI

Oleh :

Weni Oktavia

(19133090/2019)

Pembimbing : Caroline Cheisviyanny, SE, M.Ak.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan penjualan dalam mendapatkan laba yang optimal dengan menggunakan analisis *break even point*. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dengan teknik pengumpulan data wawancara pada pemilik Kafe Kurmakopi. Hasil dari penelitian setelah dilakukannya pemisahan biaya antara biaya tetap dengan biaya variabel adalah perhitungan BEP pada bulan Juli – Oktober 2022 sebesar Rp.8.700.439 dengan BEP (unit) sebesar 580 unit. Tingkat penjualan yang dihasilkan agar perusahaan dapat memenuhi target laba sebesar 5 juta adalah sebanyak 1459 dan jika dinyatakan dalam brntuk rupiah sebesar Rp. 21.858.334.

Kata Kunci : *Break Even Point* (BEP), Kafe Kurmakopi.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, yang atas segala berkah, rahmat, dan hidayah, serta pertolongan yang diberikannya kepada penulis sehingga akhirnya Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan judul **“Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba Pada Kurmakopi”**. Selanjutnya shalawat beserta salam penulis ucapkan kepada nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia sampai ke zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan serta teknologi seperti saat ini.

Tugas akhir ini ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar Ahli madya pada program studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. Dalam pelaksanaan penelitian ini tentunya penulis banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Halkadri Fitra, SE, MM, Ak, CA selaku ketua Program Studi DIII Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Ibu Caroline Cheisviyanny, SE, M.Ak, selaku dosen pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan arahan, bimbingan, saran serta nasehat dalam berbagai hal terutama dalam penyusunan Tugas Akhir ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.
3. Ibu Nayang Helmayunita, SE, M.Sc, dan ibu Fiola Finomia Honesty, M.Si, selaku tim penguji yang telah memberikan waktu pada sidang ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah mengajar dan memberikan ilmunya kepada penulis dalam masa perkuliahan.
5. Kepada kedua orang tua Bapak M.Rivai dan Ibu Erlinda (Almh) dan kedua saudaraku Yuni Agung Sahputra dan Revan Ahnas serta sepupuku Nadia Aprilia yang telah memberikan do'a, nasehat, dorongan serta memberikan segala kebutuhan bagi peneliti baik itu moril maupun materil.

6. Bapak Satriadi selaku pemilik usaha Kafe Kurmakopi yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melaksanakan penelitian.
7. Kepada kakak Widia Permata Sari yang telah meluangkan waktu untuk menemani peneliti dalam melaksanakan penelitian serta memberikan do'a, saran dan nasehat kepada peneliti sehingga memudahkan peneliti dalam melaksanakan penelitian.
8. Syofie Rahmanti Safira, Vania Zerlinda, Tri Wardha Athooya, Sri Ramadhani, yang selalu memberi semangat, menghibur ketika bosan dan mendukung dalam proses pengerjaan Tugas Akhir ini, serta semua teman – teman di jurusan DIII Akuntansi yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan kontribusi dalam penyelesaian tugas akhir ini.

Penulis telah menyelesaikan tugas akhir ini dengan segala kemampuan, namun penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan kritikan dan saran yang sifatnya membangun untuk kesempurnaan tugas akhir ini.

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Atas perhatian dari semua pihak penulis ucapkan terima kasih.

Padang, 03 Januari 2023

Penulis



Weni Oktavia

NIM.19133090

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR TABEL	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	8
A. Latar Belakang Masalah.....	8
B. Rumusan Masalah	11
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	13
A. Biaya dan Klasifikasi Biaya	13
1. Pengertian Biaya.....	13
2. Klasifikasi Biaya	13
B. Akuntansi Biaya.....	15
1. Pengertian Akuntansi Biaya	15
2. Tujuan Akuntansi Biaya	15
3. Peranan Akuntansi Biaya	16
C. Akuntansi Manajemen	17
1. Pengertian Akuntansi Manajemen.....	17
2. Konsep Akuntansi Manajemen	17
D. Analisis Break Even Point	18
1. Pengertian Analisis <i>Break Even Point</i>	18
2. Unsur – Unsur Pokok <i>Break Even Point</i>	19
3. Dasar Asumsi Analisis <i>Break Even Point</i>	19
4. Kegunaan Analisis <i>Break Even Point</i>	20
5. Menentukan <i>Break Even Point</i> (Titik Impas).....	20
6. Hubungan <i>Break Even Point</i> dengan Perencanaan Laba	23
7. Batas Keamanan (<i>Margin of Safety</i>).....	23
BAB III PENDEKATAN PENELITIAN.....	25

A. Bentuk Penelitian	25
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	25
C. Rancangan Penelitian	26
BAB IV PEMBAHASAN.....	29
A. Profil Perusahaan	29
B. Pembahasan.....	32
1. Penjualan Minuman Kopi.....	32
2. Pengklasifikasian Biaya	33
3. Perhitungan Break Even Point	38
4. Perhitungan Perencanaan Penjualan untuk Mendapatkan Laba.....	41
5. Margin Keamanan	42
BAB V PENUTUP.....	45
A. Kesimpulan	45
B. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN.....	49

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 4. 1 Struktur organisasi	30
--	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Laporan Laba Rugi	31
Tabel 4. 2 Penjualan Minuman Kopi	32
Tabel 4. 3 Perhitungan Biaya Produksi Kafe Kurmakopi	33
Tabel 4. 4 Rata-Rata Biaya Penyusutan Alat Produksi Pembuatan Minuman Kopi	34
Tabel 4. 5 Biaya Tetap Kafe Kurmakopi	35
Tabel 4. 6 Rician Biaya Pengadaan Peralatan Pelengkap Lainnya	36
Tabel 4. 7 Biaya Variabel Kafe Kurmakopi	37
Tabel 4. 8 Laporan Laba Rugi Kontribusi	38

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi dalam dunia bisnis di Indonesia semakin hari semakin mengalami kemajuan begitu juga dengan kondisi persaingan bisnis seperti sekarang ini yang semakin kompetitif, mampu bertahan hidup dan menang bersaing adalah keharusan, memicu pelaku bisnis berusaha untuk merebut posisi pangsa pasar melalui berbagai inovasi yang disajikan dalam bentuk produk maupun jasa yang ditawarkan serta mengembangkan agar dapat menguasai market share. Setiap pelaku bisnis dituntut untuk memiliki kesadaran terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen. Tidak terkecuali usaha dalam penyajian makanan dan minuman yang dimulai dari skala kecil seperti warung dan kafe tenda, bisnis makanan berskala menengah seperti rumah makan dan kafe, sampai bisnis makanan berskala besar seperti restoran restoran di hotel berbintang.

Pada umumnya, tujuan perusahaan adalah mencapai laba optimal sesuai dengan kemampuan perusahaan dengan menggunakan sumber-sumber ekonomi yang dimilikinya untuk kelangsungan hidup perusahaan. Kelangsungan hidup dan perkembangan bisnis perusahaan di masa mendatang sangat tergantung pada kemampuan pemilik dalam memanager seluruh aspek dalam aktivitas bisnisnya. Selain itu, hal yang paling penting bagi perusahaan yaitu harus memiliki perencanaan manajemen yang baik untuk kelangsungan bisnis kedepannya dan memperoleh laba.

Laba sebuah perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu biaya-biaya, harga jual produk dan volume penjualan. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain, biaya - biaya menentukan harga jual, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya - biaya sehingga dalam proses perencanaan laba, manajemen menggunakan informasi tersebut untuk mempertimbangkan dampak dari perubahan biaya - biaya, harga jual serta volume penjualan terhadap laba

bersih perusahaan. Misalnya penjualan produk suatu perusahaan mengalami penurunan maka manajer perusahaan harus dapat melihat keadaan ini dan mencari solusi yang tepat jika sewaktu - waktu penjualan perusahaan mengalami penurunan yang signifikan. Oleh karena itu, perusahaan harus melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan laba perusahaan secara optimal sesuai dengan perencanaan laba yang diharapkan oleh perusahaan tersebut. Perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah dipertimbangkan dengan cermat dan dijelaskan secara kuantitatif dalam hal laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang. Beberapa faktor yang mempengaruhi perencanaan laba adalah sebagai berikut.

1. Keuntungan atau kerugian yang diderita dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup semua biaya yang digunakan dengan tujuan untuk memperoleh laba yang memadai.
3. Balik modal.

Dalam proses perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba. Biaya, volume, dan laba merupakan tiga elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi. Salah satu teknik analisis biaya volume laba adalah analisis *Break Even Point* (titik impas). Titik impas adalah kondisi dimana suatu usaha berada pada titik tidak mendapatkan laba juga tidak mengalami kerugian.

Dengan demikian, analisis *break even point* adalah suatu teknik perencanaan laba dalam jangka pendek atau dalam suatu periode akuntansi tertentu dengan mendasarkan analisisnya pada variabel penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan sehingga teknik tersebut akan dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek. *Break even point* digunakan untuk mengetahui kegiatan penjualan dimana dari volume penjualan tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. *Break even point*

sangat erat kaitannya dengan konsep penentuan harga pokok variabel, khususnya dengan penentuan batas kontribusi (*contribution margin*), karena teknik-teknik tersebut berhubungan dengan kemampuan batas kontribusi untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

Perusahaan dalam mengantisipasi keadaan ini, harus melaksanakan perencanaan laba yang tepat. Dalam akuntansi dan manajemen, yang sering digunakan sebagai alat analisis adalah *break even point* (analisis titik impas) yang merupakan titik awal analisis *break even point*. Analisis titik impas memberikan pedoman bagi perusahaan tentang berapa jumlah minimal produk yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya agar perusahaan mampu memperoleh laba yang maksimal, artinya dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimilikinya perusahaan akan tahu batas minimal produk yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila diproduksi secara penuh. Dengan menerapkan perhitungan *break even point* maka perusahaan dapat memisahkan biaya-biaya yang tergolong biaya tetap dan biaya variabel. Saat ini banyak sekali perusahaan yang belum menerapkan perhitungan *break even point*. Salah satu perusahaan yang tidak menerapkan perhitungan *break even point* yakni Kurmakopi.

Kurmakopi merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi makanan dan minuman, dengan menu utamanya yaitu minuman yang berbahan dasar kopi sehingga penulis memilih menu minuman kopi sebagai sampel dalam penelitian ini. Dimana sistem produksi minuman kopi ini dari persediaan bahan berupa bubuk kopi yang diolah menjadi minuman kopi yang siap saji. Perusahaan ini didirikan sejak bulan April 2019 oleh Bapak Satriadi, seorang barista yang terlatih dan bersertifikat. Penjualan minuman kopi ini berpusat di kompleks Balai Latihan Kerja (BLK) Padang dan memiliki 2 cabang tempat yakni di padang dan Pekanbaru. Namun akibat cuaca yang tidak menentu mengakibatkan penjualan kurmakopi mengalami penurunan yang signifikan. Sehingga pada periode saat ini kurmakopi belum mencapai laba yang diinginkan dan

mengharapkan laba untuk periode berikutnya bisa meningkat sesuai harapan perusahaan. Dalam meningkatkan laba tersebut perlu dilakukan analisis perencanaan laba yakni dengan menggunakan alat bantu analisis biaya volume dan laba atau sering disebut *break even point*, dimana analisis break even point dapat dilakukan dengan melakukan pemisahan biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel untuk mengetahui analisis biaya volume dan laba, baik dalam rupiah maupun dalam unit, *contribution margin* dan *margin of safety*, hal ini bertujuan untuk memudahkan perusahaan dalam mengambil keputusan untuk penjualan minuman kopi di masa yang akan datang. Sehubungan dengan pentingnya masalah analisis volume laba maka hal ini perlu dilakukan oleh Kurmakopi di mana dalam menjalankan bisnisnya sehari-hari Kurmakopi belum mengadakan perhitungan yang jelas mengenai *Break Even Point* dan laba usaha.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul “**Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba Pada Kurmakopi**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perhitungan *break even point* dalam perencanaan laba pada Kurmakopi?
2. Berapa jumlah penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan untuk mencapai laba yang diinginkan?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai berdasarkan rumusan masalah yang diajukan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana perhitungan break even point dalam perencanaan laba pada Kurmakopi.

2. Untuk mengetahui berapa jumlah penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan untuk mencapai laba yang diinginkan.

D. Manfaat Penelitian

Dari permasalahan diatas, penelitian yang dilaksanakan diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Sebagai pengembangan ilmu dan memperluas pengetahuan penulis dalam menerapkan pengetahuan mengenai pengaruh perhitungan BEP terhadap perencanaan laba perusahaan. Serta sebagai syarat dalam menyelesaikan studi pada program studi D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan informasi dan saran dalam pengambilan keputusan bagi Kurmakopi mengenai pentingnya perhitungan BEP dalam perencanaan laba untuk pengembangan usahanya di masa yang akan datang

3. Bagi Pembaca

Sebagai bahan acuan untuk menambah ilmu mengenai perhitungan BEP dalam alat perencanaan laba dan menjadikan referensi untuk para peneliti selanjutnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan penulis pada Kafe Kurmakopi maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Komponen biaya tetap yang dihitung pada usaha Kafe Kurmakopi adalah sewa sebesar Rp.324.000/bulan dan biaya penyusutan alat selama lima bulan sebesar Rp. Rp1.649.167 serta biaya reparasi alat sebesar Rp.37.000. Nilai *break even point* yang diperoleh dari analisis yang sudah dilakukan dalam unit maupun dalam rupiah adalah sebanyak 580 cangkir dengan jumlah sebesar Rp. 8.700.439.
2. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa Kafe Kurmakopi belum ada melakukan analisis untuk membantu perusahaan agar mampu memperoleh laba sesuai tingkat yang diharapkan. Analisis yang dapat dilakukan disini adalah analisis *break even point*, karena dengan analisis *break even point* perusahaan mampu mengukur seberapa tingkat penjualan yang harus dicapai untuk dapat memperoleh laba sesuai yang diinginkan.
3. Tingkat penjualan yang dihasilkan agar Kafe Kurmakopi dapat memenuhi target laba sebesar 5 juta adalah sebanyak 1.459 cangkir dan jika dinyatakan dalam bentuk rupiah sebesar Rp. 21.858.334.
4. Margin of safety Kafe Kurmakopi pada bulan Juni - Oktober 2022 diperoleh sebesar Rp. 13.157.895 dan 60%. Dimana nilai tersebut tergolong tinggi yang menunjukkan bahwa kondisi bisnisnya aman atau tidak mengalami kerugian jika tidak mendekati angka 0%. Jadi jumlah maksimum penurunan penjualan minuman kopi pada Kafe Kurmakopi adalah sebesar 60% atau Rp.13.157.895. Jika melebihi jumlah tersebut maka Kafe Kurmakopi akan mengalami kerugian.

B. Saran

1. Dalam mencatat seluruh biaya produksi sebaiknya Kafe Kurmakopi membuat pembukuan yang lebih jelas dan mendetail agar dapat

mengetahui biaya apa saja yang dikeluarkan dalam proses produksi, sehingga pencatatan menjadi lebih baik.

2. Sebaiknya Kafe Kurmakopi dapat lebih mempertimbangkan penggunaan dari analisis *break even point* sebagai alat bantu dalam merencanakan penjualan pada tingkat laba yang diinginkan.
3. Untuk merencanakan laba dengan menggunakan *break even point*, manager perusahaan harus memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
4. Untuk mencapai keuntungan yang diinginkan sebaiknya Kafe Kurmakopi memproyeksikan langkah – langkah yang akan diambil dalam aktivitas penjualan mulai dari promosi, inovasi, variasi produk, dekorasi tempat hingga hal – hal yang bersifat operasional.
5. Kemampuan Kafe Kurmakopi dalam menjual produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan kafe untuk meningkatkan penjualan sesuai dengan kapasitas kafe. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap peningkatan laba.
6. Agar penjualan yang dilakukan oleh Kafe Kurmakopi dapat sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan sebelumnya, maka sebaiknya manager perusahaan lebih memperhatikan batas keamanan dan penjualan minimal yang harus dipertahankan oleh perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter, William K. (2013). *Akuntansi Biaya*. Edisi 14. Jakarta: Salemba Empat
- Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., dan Brewer, Peter C. (2013). *Akuntansi Manajerial*. Edisi 14. (diterjemahkan oleh : Kartika Dewi). Jakarta: Salemba Empat. 2013
- Hornngren, Charles T., Sundem, Gary L., Burgstahler David, dan Schatzberg, Jeff (2016). *Pengantar Akuntansi Manajemen*. Edisi 16. (diterjemahkan oleh : Gina Gania). Jakarta: Erlangga. 2014.
- Mulyadi. (1997). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Edisi 8. Yogyakarta: STIE-YKPN
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Rudianto, dan Suryadi Saat (ed) (2013). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Jakarta: Erlangga.
- Supriyono. (2000). *Akuntansi Biaya Perencanaan Dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFY-YOGYAKARTA.
- Viony Elvira Suyedi. (2021). Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba Pada Yanna Bakery. *Tugas Akhir*. Padang. Akuntansi/DIII.