

**ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) TERHADAP
PERENCANAAN LABA PADA USAHA ZAKY BAKERY**

TUGAS AKHIR

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



Oleh :

Lala Oktaviani

2021/21133037

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI
DEPARTEMEN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2024**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) TERHADAP PERENCANAAN
LABA PADA USAHA ZAKY BAKERY**

Nama : Lala Oktaviani
NIM : 21133037
Program Studi : Akuntansi (D3)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Diketahui Oleh:

Koordinator Program Studi
Diploma Tiga (D3) Akuntansi

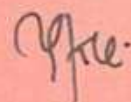


Mayar Afriyenti, SE, M.Sc
NIP. 198401132009122005

Padang, November 2024

Disetujui Oleh:

Pembimbing Tugas Akhir



Fiola Finomia Honesty, SE, M.Si
NIDN. 0007058605

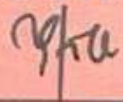
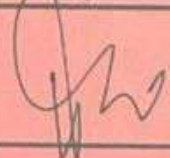
PENGESAHAN TUGAS AKHIR

ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) TERHADAP PERENCANAAN LABA PADA USAHA ZAKY BAKERY

Nama : Lala Oktaviani
NIM/ TM : 21133037/2021
Program Studi : Diploma Tiga (D3) Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

*Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Diploma Tiga (D3) Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Negeri Padang*

Padang, November 2024

Nama	Tim Penguji	Tanda Tangan
Fiola Finomia Honesty, M. Si	(Ketua)	
Mayar Afriyenti, SE, M.Sc	(Anggota)	
Jefriyanto, SE, M. AK	(Anggota)	

PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR

Tugas Akhir ini tidak dipublikasikan, namun tersedia di perpustakaan dalam lingkungan Universitas Negeri Padang, diperkenankan untuk dipakai sebagai referensi kepustakaan. Tetapi pengutipan harus seizin penyusunan dan harus menyebutkan sumbernya sesuai kebiasaan ilmiah.

Dokumen tugas akhir ini merupakan hak milik Universitas Negeri Padang

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lala Oktaviani
NIM / TM : 21133037 / 2021
Tempat/ Tanggal Lahir : Padang / 1 Oktober 2002
Program Studi : Akuntansi (DIII)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Alamat : Komp. Jondul Blok BB 24
Judul Tugas Akhir : Analisis Break Even Point (BEP) Terhadap Perencanaan Laba Pada Usaha Zaky Bakery

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir saya adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik 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.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidak benaran 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 di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Padang, November 2024

Yang menyatakan,


Lala Oktaviani

ABSTRAK

**Judul Tugas Akhir : Analisis Break Even Point (BEP) Terhadap
Perencanaan Laba Pada Usaha Zaky Bakery**

Pembimbing : Fiola Finomia Honesty, SE., M.Si

Zaky Bakery didirikan pada tahun 2020 yang beralamat di Jalan air camar no. 15, Parak Gadang Timur, Padang Timur, Kota Padang. Zaky bakery merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang pengolahan bahan makanan (roti). Zaky bakery sampai saat ini belum pernah melakukan perencanaan laba dan tidak pernah menentukan besarnya tingkat penjualan yang harus dicapai. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan penjualan dalam mendapatkan laba yang optimal dengan menggunakan *analisis break even point*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dengan Teknik pengumpulan data wawancara pada pemilik Zaky Bakery. Hasil Penelitian setelah dilakukannya pemisahan biaya antara biaya tetap dengan biaya variabel adalah perhitungan BEP pada bulan Juni 2024, Zaky Bakery akan mencapai titik impas pada saat penjualan sebanyak 2.386 Unit dengan jumlah penjualan sebesar Rp. 4.484.036. Tingkat penjualan yang dihasilkan agar perusahaan dapat memenuhi target laba yang diinginkan adalah sebesar Rp 14.252.586.

Kata Kunci : *break even point*, perencanaan laba

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan Judul **“Analisis Break Even Point (BEP) Terhadap Perencanaan Laba Pada Usaha Zaky Bakery”**. Penulisan Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.

Dalam pembuatan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya.
2. Kedua orang tua saya yang telah mendukung secara lahir dan batin atas semua kegiatan yang telah saya lakukan dalam pelaksanaan Tugas Akhir dan tidak pernah Lelah untuk mendoakan saya dalam setiap langkah saya.
3. Prof. Perengki Susanto, SE., M.Sc., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.
4. Dr. Nelvirita, S.E., M.Si., Ak selaku Ketua Departemen Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.
5. Ibu Mayar Afriyenti, SE, M.Sc selaku Koordinator Program Studi D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.
6. Ibu Fiola Finomia Honesty, SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing yang membimbing dan memberikan arahan saat melaksanakan Tugas Akhir.

7. Bapak Ibu Staf Pengajar pada Program Studi Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.
8. Sahabat Madam, Siti, Denisa, Tassya yang selalu memberikan dukungan kepada penulis. Terimakasih selalu ada dalam setiap perjalanan hidup penulis. Semoga kita terus bersahabat sampai akhir hayat.
9. Untuk Risky Maulana, yang selalu ada disaat suka maupun duka dan memberikan semangat serta dukungan penuh kepada penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Mona, Meisi, Moly, Naila, teman seperjuangan yang selalu motivasi, semangat dan doa yang diberikan untuk penulis.
11. Rekan-rekan mahasiswa program studi DIII Akuntansi FEB UNP khususnya Angkatan 2021.
12. Semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian Tugas Akhir.

Akhir kata dengan segala keterbatasan penulis berharap tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua terutama di Program Studi D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.

Padang, November 2024

Lala Oktaviani

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Defenisi dan Klasifikasi Biaya	9
B. Akuntansi Biaya	12
C. Akuntansi Manajemen.....	15
D. Analisis Break Even Point	16
E. Perencanaan Laba.....	25
F. Hubungan <i>Break Even Point</i> dengan Perencanaan Laba.....	28
BAB III METODE PENELITIAN.....	30
A. Bentuk Penelitian	30
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	31
C. Rancangan Penelitian	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	34
A. Profil Perusahaan	34
B. Struktur Organisasi	35
C. Pembahasan.....	37
D. Margin Keamanan (<i>Margin of Safety</i>)	45
E. Perhitungan Perencanaan Penjualan untuk Mendapatkan Laba	43

BAB V PENUTUP	46
A. Kesimpulan	46
B. Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	48

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Biaya Produksi	38
Tabel 4.2 Biaya Tetap	39
Tabel 4.3 Biaya Variabel.....	39
Tabel 4.4 Depresiasi	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Rumus BEP Unit	23
Gambar 2.2 Rumus BEP Rupiah	23
Gambar 2.3 BEP Kontribusi unit	24
Gambar 2.4 BEP Kontribusi Rupiah	24

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Foto Pemilik Usaha	50
Lampiran 2 Kendaraan Distribusi Roti	51
Lampiran 3 Jenis-jenis Roti	52

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan industri bisnis di Indonesia saat ini sangatlah kompetitif dan memberikan pengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung, terhadap setiap perusahaan yang ada. Setiap perusahaan dituntut untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam menjalankan pekerjaannya agar dapat memperoleh pelanggan dari produk yang mereka tawarkan. Untuk mencapai tingkat efisiensi, perusahaan melaksanakan kegiatan yang telah ditetapkan sebelumnya. Untuk itu, perusahaan tidak dapat melepaskan diri dari masalah biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima.

Setiap perusahaan baik di bidang perindustrian, perdagangan maupun jasa mempunyai tujuan yang sama, yaitu untuk mendapatkan laba dan keuntungan. Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah untuk mendapatkan laba dengan mengacu pada prinsip ekonomi. Pencapaian laba tersebut dapat terealisasi apabila perusahaan juga melakukan perencanaan terhadap target volume penjualan.

Ekonomi yang pasang surut akhir-akhir ini mengakibatkan harga bahan baku serta daya beli masyarakat berubah-ubah. Hal ini memberikan pengaruh bagi perusahaan dalam menentukan harga dan volume produksi. Sehingga kemampuan manajemen dalam menerapkan strategi perusahaan

harus memadai untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Perencanaan laba yang baik, akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk memperoleh laba yang diinginkan. Manajemen perusahaan harus bisa melakukan perencanaan yang tepat untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Selain itu, manajemen juga harus mampu mempercepat perkembangan perusahaan dan memberikan keputusan yang tepat untuk dapat mencapai tujuan perusahaan. Indikator penilaian bagi suatu perusahaan itu dikatakan berhasil, terletak pada jumlah laba atau keuntungan yang bisa dihasilkan oleh perusahaan tersebut.

Perencanaan untuk menentukan laba yang maksimal diperlukan rencana yang matang, untuk memperhitungkan resiko yang akan mempengaruhi kelancaran aktivitas produksi, harga jual produk, maupun biaya yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan. Adanya perencanaan yang baik maka akan menunjang tugas manajemen untuk membantu tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan serta menilai kemampuan perusahaan itu sendiri.

Perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break even point*. *Break even point* sendiri di artikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. *Analisis break even point* adalah suatu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan.

Menurut Mulyadi (2001 : 230) *Break even point* adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba yang dengan kata lain labanya sama dengan nol. Sedangkan menurut Romanda dalam (Rusmayanti : 2021) *Analisis Break even point* bertujuan untuk memudahkan manajemen dalam menyusun dan merencanakan anggaran keberhasilan usaha pada masa yang akan datang. Sehingga jika terdapat faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha, akan dapat di atasi, dikarenakan *break even point* memberikan gambaran mengenai

hubungan biaya, volume dan laba. Analisis titik impas memberikan pedoman berapa jumlah minimal yang harus diproduksi, yang bertujuan agar usaha mampu memperoleh laba yang maksimal dari batas minimal produk yang harus dijual. Dalam penentuan titik impas, perlu diketahui beberapa hal yang penting agar titik impas dapat ditentukan dengan tepat, yaitu :

- a. Tingkat keuntungan (laba) yang ingin dicapai dalam suatu periode.
- b. Besarnya kapasitas produksi yang tersedia atau yang dapat ditingkatkan.
- c. Jumlah biaya yang harus dikeluarkan, baik biaya tetap maupun biaya variabel.

Unsur-unsur yang mempengaruhi break even point yaitu biaya, harga jual, volume dan laba. Untuk menentukan break even point ada metode yang digunakan sesuai dengan tujuan. Metode yang digunakan yaitu metode persamaan, metode margin kontribusi dan metode grafik. Dengan menerapkan perhitungan break even point maka suatu usaha dapat memisahkan biaya-biaya yang tergolong biaya tetap dan biaya variabel.

Zaky Bakery adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bidang produksi dan perdagangan yang menjual aneka roti. Usaha ini berdiri pada tahun 2020 oleh ibu Gustina beralamatkan di Jalan air camar no. 15, Parak Gadang Timur, Padang Timur, Kota Padang. Zaky Bakery memproduksi 1.500-2.000 roti/hari, dengan tiga macam jenis roti yang di produksi dan

disalurkan ke beberapa tempat. Memiliki lima orang tenaga kerja dengan ibu Gustina dan suami juga ikut serta dalam pembuatan dan pemasaran roti. Dalam menjalankan aktivitas usaha, sebuah usaha harus melakukan perhitungan agar tidak mengalami kerugian, karena pada dasarnya sebuah usaha didirikan untuk memperoleh laba dan menghindari kerugian. Seiring banyaknya usaha pesaing yang menjual produk sejenis bermunculan, menuntut sebuah usaha untuk memiliki strategi dalam menjual produknya. Usaha yang menginginkan profit maksimum tentu harus mampu meminimalkan biaya-biaya yang mereka keluarkan dalam menghasilkan suatu produk. Sebagai suatu usaha yang menjual produk makanan, penjualan pada Zaky Bakery belum mencapai target laba yang diinginkan dan Zaky Bakery belum menghitung *break even point*, sehingga pemilik usaha tidak mengetahui berapa jumlah penjualan minimal yang harus dilakukan hingga memiliki target penjualan dan dapat menutupi beban biaya yang telah dikeluarkan sehingga tercapainya perencanaan laba yang diinginkan.

Fluktuasi ekonomi dan harga bahan baku yang tidak dapat diprediksi termasuk hal yang mempengaruhi perencanaan laba pada Zaky bakery. Krisis ekonomi atau perubahan kondisi pasar dapat menyebabkan perencanaan yang dibuat sebelumnya menjadi tidak relevan dan juga Zaky bakery masih menggunakan asumsi yang salah dalam perencanaan, seperti tingkat pertumbuhan penjualan dan kenaikan biaya. Hal itulah yang membuat target perencanaan laba pada Zaky bakery tidak akurat.

Zaky Bakery sering mengalami kesulitan untuk menentukan berapa jumlah minimal yang harus dijual supaya tidak mengalami kerugian dan akan mencapai target perencanaan laba. Agar laba tiap tahunnya bisa meningkat sesuai target perencanaan laba. Zaky bakery berasumsi bahwa sebagian besar produknya harus terjual semua agar tidak mengalami kerugian. Dalam menjalankan usahanya, Zaky bakery tidak menggunakan konsep akuntansi, hanya menggunakan catatan yang tidak memadai dalam proses produksi dan terlihat dari data perhitungan biaya produksi Zaky bakery bahwa tidak adanya pengelompokan biaya tetap dan biaya variabel pada usaha. Hal inilah yang melatar belakangi penulis untuk pengambilan judul tentang *Break Even Point*, karena dengan menggunakan analisis ini kita dapat mengetahui bagaimana perencanaan laba untuk masa yang akan datang, agar usaha tidak mengalami penurunan laba yang sangat drastis. Karena hubungan titik impas dengan perencanaan laba ini sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau didalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba. Selain itu analisis titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada usaha.

Dari masalah yang telah dikemukakan di atas, maka penulis tertarik untuk membuat topik yang berjudul “**Analisis Break Even Point (BEP) Terhadap Perencanaan Laba Pada Usaha Zaky Bakery**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka yang menjadi permasalahan adalah :

1. Bagaimana perhitungan *Break Even Point* (Titik Impas) dalam Perencanaan Laba pada Zaky Bakery ?
2. Berapa jumlah penjualan yang harus dicapai oleh Zaky Bakery untuk menaikkan laba dari sebelumnya dan tidak mengalami kerugian ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana perhitungan break even point (Titik Impas) dalam perencanaan laba pada Zaky Bakery
2. Untuk mengetahui berapa jumlah penjualan yang harus dicapai oleh Zaky Bakery untuk menaikkan laba dan mencapai target perencanaan laba.

D. Manfaat Penelitian

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

1. Bagi Penulis

Sebagai pengembangan ilmu dan memperluas wawasan serta pengaplikasian ilmu manajerial yang telah diperoleh selama masa perkuliahan, dan dapat meningkatkan kemampuan, pengetahuan dan penulis serta syarat dalam menyelesaikan studi pada program studi D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Negeri Padang.

2. Bagi Usaha

Sebagai informasi pemikiran berupa saran kepada pemilik usaha agar didalam pengambilan keputusan sehubungan dengan pemecahan masalah yang akan dihadapi.

3. Bagi pembaca

Sebagai sumber informasi dan referensi untuk memungkinkan penelitian selanjutnya mengenai topik-topik yang berakitan, baik yang bersifat melanjutkan maupun melengkapi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang penulis lakukan pada Zaky Bakery, dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Zaky Bakery dalam merencanakan laba belum menggunakan perhitungan *Break Even Point*.
2. Zaky Bakery belum memisahkan biaya tetap dan biaya variabel, sehingga sulit untuk mengadakan perencanaan dan pengawasan biaya.
3. Volume Penjualan agar perusahaan mencapai *break even point* pada penjualan sebanyak 2.386 Unit atau dengan jumlah penjualan sebesar Rp. 4.484.036.
4. Perusahaan menginginkan laba 30 % dari BEP maka keuntungan perusahaan sebesar Rp 14.252.586.
5. *Margin of safety* Zaky Bakery sebesar 90,5 % berarti tingkat penjualan dalam posisi tersebut tidak boleh turun lebih dari 90,5 % agar perusahaan tidak mengalami rugi.

B. Saran

1. Untuk merencanakan laba dengan menggunakan *break even point*, perusahaan hendaknya memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
2. Dalam mencatat semua biaya produksi sebaiknya perusahaan membuat pembukuan yang lebih detail agar perusahaan mengetahui biaya apa saja yang dikeluarkan pada proses produksi, sehingga pencatatan menjadi lebih baik dan spesifik.
3. Kemampuan perusahaan dalam memproduksi cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan usaha atau meningkatkan produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik – baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap peningkatan laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamaruddin. (2013). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Revisi Cetakan Kedelapan. Raja Grafindo, Jakarta.
- Bustami B, Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Carter, William K;. (2013). *Akuntansi Biaya* (Edisi Keempat Belas). Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat.
- Garrison. (2013). *Akuntansi Manajerial Edisi 14*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: STIM YKPN.
- Munawir. (2011). *Analisa Laporan Keuangan. Edisi Keempat*. Liberty, Yogyakarta.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen*. (S. Saat, Ed). Jakarta: Erlangga.
- Samryn. (2012). *Akuntansi Manajemen Edisi Revisi*. Jakarta. Penerbit Kencana Prenada Media Group.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi*. Alfabeta. Bandung.