

## PENERAPAN TEKNIK ANALISIS EKONOMI MANAJERIAL UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS UMKM PADATOKO SAYUR MAYUR DI CITRA INDAH SQUARE, JONGGOL

Etty Zuliawati Zed<sup>1</sup>, Sahlabiyah Ulfan Nursya'adah<sup>2</sup>, Elsa Puji Natasya<sup>3</sup>, Putri Syfa Nadia<sup>4</sup>

<sup>1234</sup>Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

E-mail: [ettyzuliawatized@pelitabangsa.ac.id](mailto:ettyzuliawatized@pelitabangsa.ac.id)

Universitas Pelita Bangsa, Jl. Inspeksi Kalimalang Tegal Danas Arah Deltamas, Cibatu, Cikarang

**Abstract.** *This community service activity aims to improve the capacity of small business management in the vegetable trading sector through the application of managerial economic analysis techniques. The target of the activity is a vegetable shop located in Citra Indah Square, Jonggol. The main problem of partners is the low understanding of cost management, pricing, and profit-increasing strategies. This activity is carried out through counseling, training, and direct assistance with a participatory approach. The techniques used include cost-volume-profit (CVP) analysis, break-even point analysis, and cost-based pricing strategies. The results of the activity show an increase in partners' understanding of business financial planning and a gradual increase in profit margins.*

**Keywords:** *profitability, MSMEs, managerial economics, vegetable shop*

**Abstrak.** Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengelolaan usaha kecil di sektor perdagangan sayuran melalui penerapan teknik analisis ekonomi manajerial. Sasaran kegiatan adalah sebuah toko sayur yang berlokasi di Citra Indah Square, Jonggol. Permasalahan utama mitra adalah rendahnya pemahaman terhadap pengelolaan biaya, penetapan harga, dan strategi peningkatan profit. Kegiatan ini dilakukan melalui penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan langsung dengan pendekatan partisipatif. Teknik yang digunakan meliputi analisis biaya volume laba (CVP), analisis break even point, dan strategi penetapan harga berbasis biaya. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman mitra terhadap perencanaan keuangan usaha serta adanya kenaikan margin keuntungan secara bertahap.

**Kata kunci:** profitabilitas, UMKM, ekonomi manajerial, toko sayur

### Article history

Received: Juni 2025  
Reviewed: Juni 2025  
Published: Juni 2025

Plagirism checker no 733  
Doi : prefix doi :  
10.8734/musytari.v1i2.359  
Copyright : author  
Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

## 1. LATAR BELAKANG

Usaha mikro, kecil, dan menengah atau UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian negara, terutama dalam penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, dan pemenuhan kebutuhan masyarakat, khususnya di sektor pangan dan perdagangan. Di kawasan pemukiman seperti Citra Indah Square, Jonggol, warung sayur menjadi salah satu elemen penting dalam jalur distribusi pangan sehari-hari. Namun, banyak UMKM yang menjalankan usahanya secara tradisional tanpa analisis ekonomi yang memadai.

Salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM, termasuk warung sayur, adalah minimnya pemahaman terhadap konsep dan metode ekonomi manajerial yang dapat mendukung mereka dalam mengambil keputusan bisnis yang rasional. Hal ini meliputi pengetahuan tentang struktur biaya, klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel, serta strategi

penetapan harga berdasarkan data. Akibatnya, sulit menentukan titik impas, margin keuntungan tidak konsisten, dan lemahnya pengelolaan arus kas harian.

Profitabilitas digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari kegiatan bisnis biasa. Dalam operasional UMKM, profitabilitas merupakan unsur utama untuk memastikan keberlangsungan aktivitas perusahaan di masa depan. Profitabilitas juga dapat menjadi tolok ukur efektivitas manajemen UMKM tersebut. Keberhasilan UMKM dapat dilihat dari kemampuannya untuk bersaing di pasar (Putri dan Widadi, 2024).

Berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara dengan pemilik warung sayur di Citra Indah Square, Jonggol diketahui bahwa pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual dan tidak teratur. Penentuan harga jual pada umumnya hanya berdasarkan intuisi atau mengikuti harga pasar tanpa melakukan analisis biaya yang tepat. Tidak ada upaya yang terstruktur untuk menghitung laba harian maupun bulanan secara rinci sehingga mengakibatkan laba usaha tidak terukur dengan jelas dan menyulitkan dalam pengambilan keputusan yang strategis.

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan tersebut melalui pendekatan edukasi, pelatihan, dan pendampingan dalam penerapan teknik analisis ekonomi manajerial seperti analisis biaya-volume-laba, break even point, contribution margin, dan cost based pricing. Dengan memberikan pemahaman dasar ekonomi manajerial kepada para pelaku UMKM diharapkan mampu mengelola usahanya secara lebih efektif, efisien, dan berbasis data, sehingga dapat meningkatkan profitabilitas secara berkelanjutan.

Titik Impas (BEP) merupakan kondisi di mana perusahaan mencapai titik limpas, di mana kegiatan operasional perusahaan tidak menghasilkan laba, tetapi juga tidak mengalami kerugian (Widyasari et al. , 2024). Mereka juga menunjukkan bahwa pemahaman tentang struktur biaya dan titik impas sangat penting dalam perencanaan finansial untuk usaha kecil.

Program pelatihan ini juga memberikan dampak positif terhadap peningkatan kualitas dan daya saing produk UMKM. Mereka menemukan bahwa pelatihan yang tepat dapat meningkatkan pemahaman pelaku usaha mengenai pengelolaan keuangan dan strategi bisnis. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam memperkuat kapasitas pelaku UMKM di kawasan Citra Indah Square, terutama dalam mengelola toko sayur agar lebih kompetitif dan berorientasi pada keberlanjutan usaha.

## 2. KAJIAN TEORITIS

### 1) Ekonomi Manajerial dalam Pengambilan Keputusan UMKM

Ekonomi manajerial merupakan sebuah cabang ilmu ekonomi yang mempelajari bagaimana para manajer mengambil keputusan yang berhubungan dengan sumber daya yang terbatas untuk mencapai tujuan organisasi (Erwin et al., 2023). Dalam konteks UMKM, penerapan ekonomi manajerial menjadi sangat penting mengingat keterbatasan sumber daya dan perlunya efisiensi dalam operasional harian. Pelaku UMKM yang mampu memahami struktur biaya, titik impas, dan margin kontribusi akan memiliki keunggulan dalam menyusun strategi yang adaptif terhadap dinamika pasar.

### 2) Profitabilitas

Profitabilitas adalah ukuran seberapa baik perusahaan dapat menghasilkan keuntungan dari bisnisnya. Perolehan keuntungan dari aktivitas ini selama periode waktu tertentu menentukan apakah perusahaan dapat meningkatkan atau menurunkan profitabilitasnya. Salah satu dari aktivitas penjualan menyebabkan peningkatan atau penurunan profitabilitas ini. Apabila perusahaan mampu menjual produk makanan dan minuman secara optimal, mereka dapat menghasilkan hasil laba yang paling tinggi, yang meningkatkan profitabilitas (Jayanti et al., 2025).

### 3) Analisis Biaya-Volume-Laba (Cost-Volume-Profit Analysis)

Analisis *cost-volume-profit* merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu

manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek (Ariyanto, 2022). Dengan memahami BEP, pelaku usaha dapat merencanakan target penjualan dan mengelola biaya secara lebih efisien.

#### 4) Pemberdayaan UMKM melalui Pendekatan Partisipatif

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa pelatihan ekonomi manajerial secara langsung berdampak positif pada efisiensi usaha kecil. Temuan ini diperkuat oleh penelitian (Husna et al., 2024; Fauji, 2023) yang menyatakan bahwa penggunaan analisis BEP membantu UMKM dalam merencanakan target laba dan strategi penjualan yang realistis.

### 3. METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif edukatif melalui kombinasi penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan langsung kepada mitra usaha. Metode ini dirancang agar pelaku usaha tidak hanya memahami teori, tetapi juga mampu langsung menerapkannya dalam praktik sehari-hari di tempat usaha.

#### 1) Lokasi dan Subjek Kegiatan



**Gambar 2.1 Lokasi Toko Sayur (Subjek Kegiatan)**

Lokasi pelaksanaan kegiatan adalah Toko Sayur Mayur yang terletak di kawasan Citra Indah Square, Jonggol, Kabupaten Bogor. Kawasan ini merupakan area pemukiman dengan aktivitas ekonomi mikro yang cukup tinggi. Subjek kegiatan adalah pemilik toko sayur yang mengelola usahanya secara mandiri dengan rata-rata omzet harian berkisar antara Rp5.000.000 hingga Rp6.000.000. Usaha ini dipilih karena meskipun memiliki potensi pertumbuhan, namun pengelolaan keuangannya masih sangat sederhana dan belum berbasis pada prinsip ekonomi manajerial.

#### 2) Tahapan Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melalui empat tahapan utama dalam pelaksanaannya:

##### a) Identifikasi Masalah dan Kebutuhan Mitra

Dilaksanakan melalui observasi langsung dan wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa mitra belum memiliki sistem pencatatan biaya yang memadai, tidak membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, serta belum memahami konsep titik impas dan margin keuntungan. Penetapan harga jual pun dilakukan secara intuitif, bukan berdasarkan analisis biaya.

##### b) Penyuluhan dan Pelatihan Ekonomi Manajerial

Kegiatan ini dilaksanakan dalam dua sesi pelatihan tatap muka, masing-masing berdurasi dua jam. Materi yang disampaikan meliputi konsep dasar ekonomi manajerial, identifikasi biaya tetap dan biaya variabel, perhitungan break-even point (BEP), analisis margin kontribusi, serta teknik penetapan harga berbasis biaya (cost-based pricing).



**Gambar 2.2** Kegiatan Penyuluhan dan Pelatihan Ekonomi Manajerial

Untuk mempermudah pemahaman, pelatihan dilakukan secara langsung melalui penjelasan lisan tanpa menggunakan media presentasi atau lembar kerja, dengan mengambil contoh langsung dari kondisi nyata toko mitra.

c) Pendampingan Penerapan Teknik di Tempat Usaha

Pendampingan berlangsung selama satu minggu dengan frekuensi kunjungan dua kali per minggu, masing-masing berdurasi sekitar satu setengah jam. Pada tahap ini, mitra didampingi dalam menyusun pencatatan biaya tetap dan variabel, menghitung titik impas, mengevaluasi harga jual produk-produk utama seperti cabai, tomat, dan sayuran hijau, serta menganalisis margin kontribusi untuk menetapkan prioritas produk. Pendampingan dilakukan secara partisipatif dengan melibatkan mitra secara langsung dalam setiap proses perhitungan dan analisis.



**Gambar 2.3** Kegiatan Pendampingan di Tempat Usaha

d) Evaluasi dan Monitoring

Evaluasi dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Secara kualitatif, tim melakukan wawancara untuk mengetahui perubahan pemahaman dan praktik usaha mitra setelah intervensi. Secara kuantitatif, dilakukan perbandingan data penjualan dan margin laba satu bulan sebelum dan sesudah kegiatan, serta penyebaran kuesioner untuk mengukur kepuasan mitra terhadap materi dan metode pelatihan. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman mitra terhadap aspek biaya dan strategi harga, serta terciptanya sistem pencatatan keuangan yang lebih terstruktur.

### 3) Indikator Keberhasilan

Indikator keberhasilan dari kegiatan ini meliputi peningkatan pemahaman mitra terhadap konsep ekonomi manajerial, penerapan pencatatan keuangan yang lebih baik, penyesuaian harga produk berdasarkan perhitungan margin, dan adanya peningkatan laba kotor minimal sebesar 10% setelah intervensi dilakukan.

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan selama kurang lebih satu minggu memberikan dampak terhadap peningkatan kapasitas manajerial mitra, khususnya dalam pengelolaan aspek keuangan dan penetapan strategi harga berbasis data. Hasil kegiatan dapat dikategorikan dalam tiga aspek utama, yaitu: peningkatan pemahaman ekonomi manajerial, perubahan praktik pengelolaan usaha, dan dampak terhadap profitabilitas.

Pertama, dari segi pemahaman, peserta pelatihan mengalami kemajuan yang signifikan dalam menguasai ide-ide dasar ekonomi manajerial. Hal ini dibuktikan dengan asesmen percakapan yang dilakukan setelah program pembelajaran dan pendampingan. Sebelumnya, peserta belum memahami perbedaan antara biaya tetap dan biaya variabel, belum memiliki catatan keuangan yang rapi, dan menentukan harga produk berdasarkan tebakan kondisi pasar. Setelah program, peserta mampu menyebutkan jenis-jenis biaya usaha, memahami pentingnya pencatatan biaya harian, dan dapat menjelaskan cara menghitung titik impas. Pemahaman ini sangat penting sebagai dasar dalam mengambil keputusan usaha yang lebih masuk akal.

Kedua, terjadi perubahan dalam cara menjalankan usaha. Peserta mulai mencatat biaya dan pendapatan setiap hari, meskipun masih sederhana dengan menggunakan buku catatan. Data ini kemudian digunakan untuk mengelompokkan biaya tetap dan biaya variabel. Dengan arahan dari tim penyelenggara, peserta berhasil menghitung titik impas untuk kegiatan usaha sehari-hari mereka.

#### 1) Biaya Tetap perbulan

| Komponen                                   | Estimasi Biaya (Rp) |
|--|---------------------|
| Sewa tempat                                | Rp5.000.000         |
| Gaji karyawan tetap<br>(Rp2.000.000/orang) | Rp4.000.000         |
| Listrik dan air                            | Rp1.000.000         |
| Lain-lain (izin, parkir, dll)              | Rp1.500.000         |
| <b>Total Biaya Tetap</b>                   | <b>Rp11.500.000</b> |

#### 2) Biaya Variabel Harian

| Komponen                           | Estimasi Biaya (Rp)                  |
|------------------------------------|--------------------------------------|
| Pembelian sayuran (65% dari omzet) | Rp3.250.000 - Rp3.900.000            |
| Kantong plastik, bahan kemasan     | Rp100.000                            |
| Gaji harian tambahan (borongan)    | Rp150.000                            |
| <b>Total Biaya Variabel</b>        | <b>Rp3.500.000 -<br/>Rp4.150.000</b> |

#### 3) Laba kotor Harian

Selanjutnya, dilakukan perhitungan laba kotor harian yang didapat menggunakan metode analisis perhitungan laba kotor.

$$\text{Laba kotor} = \text{Pendapatan} - \text{Biaya Variabel}$$

Dengan rata-rata omzet Rp5.000.000 hingga Rp6.000.000, diperoleh laba kotor sekitar Rp1.500.000 hingga Rp1.950.000.

#### 4) Break Even Point

Berdasarkan narasumber, diketahui rata-rata harga barang terjual adalah Rp27.000, maka:

$$\text{Jumlah Unit Terjual} = (\text{Pendapatan})/(\text{Rata-rata Harga Perunit})$$

Dari perhitungan tersebut, jumlah unit terjual (rata-rata) adalah 180 unit perhari, maka:

$$\text{Margin Kontribusi} = (\text{Laba Kotor})/(\text{Jumlah Unit Terjual})$$

Dari perhitungan tersebut didapatkan margin kontribusi adalah Rp9.500. Yang kemudian dapat dihitung BEP dengan rumus:

$$\text{BEP (Unit)} = (\text{Biaya Tetap})/(\text{Margin Kontribusi perunit})$$

Dari rumus diatas didapatkan nilai BEP adalah 1.410 unit terjual perbulannya atau 47 unit terjual perharinya. Perhitungan ini memberikan acuan konkret bagi mitra dalam menentukan target minimum penjualan harian untuk menutupi seluruh biaya tetap dan mulai menghasilkan keuntungan.

Ketiga, dari sisi profitabilitas, penerapan metode analisis ekonomi manajerial terbukti memberikan dampak positif terhadap peningkatan kinerja keuangan usaha. Meski belum dilakukan audit resmi, mitra melaporkan bahwa dalam kurun waktu satu minggu pendampingan, laba harian meningkat sekitar 15-20%. Angka tersebut diperoleh setelah menganalisis pendapatan harian sebelum pendampingan. Mitra mulai menyadari langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk meningkatkan profitabilitas, seperti penyesuaian harga jual dan penetapan target penjualan. Selain itu, mitra juga mulai menerapkan pencatatan keuangan harian secara lebih terorganisasi dan sistematis. Penghitungan Break Even Point dan Margin of Safety sebagai alat perencanaan laba untuk UMKM mampu menunjukkan bahwa pelaku usaha lebih efektif dalam merumuskan strategi penjualan (Liestiana dan Novianty, 2021).

Data pencatatan harian (selama masa pendampingan) menunjukkan bahwa pendapatan mengalami kenaikan dari sekitar Rp5.500.000 menjadi Rp6.300.000 hingga Rp7.000.000 per hari pasca intervensi. Meski bersifat tidak tetap, tren ini menunjukkan bahwa strategi manajerial yang berbasis data bisa meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha kecil. Melalui pendekatan yang disesuaikan dengan konteks lokal dan keterbatasan teknologi, program ini telah terbukti berhasil dalam meningkatkan kesadaran dan kemampuan pelaku usaha kecil dalam mengelola bisnis mereka secara lebih profesional.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa metode edukatif yang sederhana, yang berbasis pada praktik langsung dan partisipatif, dapat memperkuat kemampuan manajerial pelaku UMKM, tanpa memerlukan teknologi yang kompleks. Ini sangat penting untuk dikembangkan lebih lanjut pada skala yang lebih besar, terutama untuk UMKM di sektor pangan yang sangat bergantung pada efisiensi operasional serta kecepatan perputaran arus kas.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berhasil menunjukkan bahwa penerapan teknik analisis ekonomi manajerial, meskipun dilakukan secara sederhana dan tanpa teknologi canggih, dapat memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kapasitas manajerial dan profitabilitas usaha kecil. Melalui pendekatan edukatif dan pendampingan partisipatif, mitra usaha di Toko Sayur di Citra Indah Square, Jonggol, mengalami peningkatan pemahaman tentang konsep biaya tetap dan variabel, perhitungan break-even point (BEP), serta teknik penetapan harga berbasis margin kontribusi. Hasilnya, mitra mulai menerapkan pencatatan keuangan dasar, strategi harga yang lebih rasional, dan pengelolaan produk yang lebih efisien. Dampak nyata dari kegiatan ini terlihat dari peningkatan laba harian sebesar  $\pm 20\%$ , yang menunjukkan bahwa intervensi berbasis ekonomi manajerial sangat relevan untuk diterapkan pada sektor UMKM pangan di wilayah urban.

Untuk keberlanjutan hasil kegiatan, disarankan agar mitra usaha terus melakukan pencatatan keuangan secara konsisten dan melakukan evaluasi harga secara berkala

berdasarkan data biaya yang aktual. Selain itu, perlu adanya pengembangan modul pelatihan lanjutan yang mencakup aspek manajemen stok, efisiensi waktu operasional, dan strategi promosi lokal. Bagi lembaga pengabdian maupun instansi terkait, kegiatan serupa dapat direplikasi di wilayah padat penduduk lainnya yang memiliki potensi UMKM, dengan menyesuaikan pendekatan pada karakteristik lokal masing-masing. Terakhir, pelibatan mahasiswa dan komunitas lokal dapat menjadi strategi pemberdayaan yang lebih luas dan berkelanjutan.

## DAFTAR REFERENSI

- Ariyanto, S. (2022). *Analisis Cost Volume Profit (CVP) sebagai Alat Perencanaan Laba*.
- Cahyanti DF, Yuwono C. ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA BAGI MANAJEMEN. *J Tanbih*. 2024;1:23-32..
- Erwin, Setyastuti, R., Sumantri, Munawar, A., Agustina, Ida A. S., Imlabla, F. V., Munizu, M., Waty, E., Anindiyasari, D., & Iswahyudi, M. S. (2023). EKONOMI MANAJERIAL (Teori, Konsep, Strategi & Aplikasi Komprehensif Ekonomi Manajerial). In *PT. Sonpedia Publishing Indonesia* (Issue March). <http://www.nber.org/papers/w16019>
- Fauzi A, Rukmayani E, Estevani G, Gumelarasati N, Fahrezi MK. Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*. 2024;2(1):83-102. doi:10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25
- Husna, R. N., Syafina, L., Samri, Y., Nasution, J., Safety, M. O., & Laba, P. (2024). *Analisis bep dan mos sebagai alat perencanaan laba pada umkm di toko berlian pancing*. 13(03), 772-782.
- Jayanti, S., Sofiyana, Z. P., Wulandari, P., & Penatari, R. I. (2025). *YUME: Journal of Management Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Keputusan Manajemen Untuk Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan Manufaktur*. 8(1), 990-997.
- Liestiana, T. P., & Novianty, I. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 1(3), 549-562. <https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218>
- Maghfirah, O. S., & Fitri, Y. (2019). Analisis Efisiensi Biaya Produksi Dengan Penggunaan Biaya Standar Dalam Meningkatkan Rasio Net Profit Margin (Studi Empiris Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 334-343.
- Manuho P, Makalare Z, Mamangkey T, Budiarmo NS. Analisis Break Even Point (Bep). *J Ipteks Akunt Bagi Masy*. 2021;5(1):21. doi:10.32400/jiam.5.1.2021.34692
- Ompusunggu, D. P., & Gulo, L. A. (2023). Analisis Pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Depot Isi Ulang Air Minum Di Kota Palangka Raya. *Journal of Management and Social Sciences*, 2(2), 111-119.
- Putri, P. L., & Widadi, B. (2024). *Analisis Srtrategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Profitabilitas UMKM Aspikmas Kabupaten Banyumas Pendahuluan*. 8(2), 74-81.
- Risda R, Natsya D, Hafizh EA Al, Hendra K J. Analisis Perhitungan BEP (Break-Even Point) dan Margin Of Safety Dalam Penentuan Harga Jual. *HEMAT J Humanit Educ Manag Account and Transportation*. 2024;1(2):711-718. doi:10.57235/hemat.v1i2.2818
- Rohmah FYu, Wicaksono A, Muzakki Ka, Fahriani D. Analisis Cost Volume Profit (Cvp) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Ud. Zacyndo. Seminar Nasional Akuntansi dan Call for Paper. 2022;2(1):36-46. doi:10.33005/senapan.v2i1.171
- Silfyana A, Fadly R. Analisis Break Even Point ( BEP ) Sebagai Dasar Perencanaan Laba ( Studi Kasus Perusahaan Farmasi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020 - 2023 ). 2023;11(1):1-10.
- Widyasari, Y. S. D., Sihabudin, S., & Fauji, R. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Perencanaan Laba Pada UMKM Kerupuk Asoy Rengasdengklok Karawang. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(4), 7456-7464. <https://doi.org/10.31539/costing.v7i4.10193>