

BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABAAdinia Nurkusumaningtyas¹, Dinda Rameyza Elya², Louise Sabar Amelia LumbanToruan³, Revanza Eka Furqon⁴, Syifa Kusuma Wardani⁵

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Bina Sarana Informatika

Email: adinia1603@gmail.com, dindarmyz@gmail.com,louiseamelialumbantoruan@gmail.com, revanzaek@gmail.com, syifakusuma818@gmail.com**Abstract**

This study aims to explore the use of the Break Even Point (BEP) method as a strategic tool in a company's profit planning. The BEP method helps identify the point at which total revenue equals total costs, meaning the company is neither making a profit nor a loss. This information is extremely useful for management in making informed decisions about minimum sales volume, pricing, and production efficiency.

The study adopts a descriptive qualitative approach and relies on secondary data sources such as academic journals and relevant literature. By knowing the BEP, the company can set realistic sales targets to achieve specific profit goals and recognize the acceptable level of risk for potential losses.

In addition to these advantages, the study also discusses the strengths and weaknesses of BEP analysis. On the one hand, BEP helps companies set pricing strategies, estimate minimum revenue targets, and serves as a valuable tool in decision-making. On the other hand, BEP has limitations—it does not take market demand or competitors into account, and may not be accurate when applied to businesses that offer multiple products. Therefore, it is recommended that BEP not be used in isolation, but in combination with other tools such as contribution margin analysis and sensitivity analysis to obtain more comprehensive results.

In conclusion, this research emphasizes that BEP analysis is a highly useful and efficient tool for profit planning, as long as it is supported by consideration of other relevant factors.

Key words: Break Even Point (BEP), Profit Planning, Fixed and Variable Costs, Sales Strategy

Article history

Received: Juni 2025

Reviewed: Juni 2025

Published: Juni 2025

Plagirism checker no 80

Doi : prefix doi :

[10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/musytari.v1i2.365)**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/)

Abstrak

Studi ini bertujuan untuk mengeksplorasi penggunaan metode Titik Impas (BEP) sebagai alat strategis dalam perencanaan keuntungan suatu perusahaan. BEP berfungsi untuk mengidentifikasi titik di mana pendapatan dan total biaya saling menyamakan, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan. Informasi ini sangat berguna bagi manajemen dalam membuat keputusan yang tepat terkait volume penjualan minimum, penentuan harga jual, dan efisiensi dalam produksi.

Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang mengandalkan data sekunder, seperti jurnal dan literatur ilmiah yang relevant. Dengan mengetahui BEP, perusahaan dapat menetapkan target penjualan yang realistis untuk mencapai laba tertentu serta menyadari batas risiko kerugian yang dapat diterima. Selain keuntungan tersebut, penelitian ini juga membahas kelebihan serta kelemahan dalam analisis BEP.

Di satu sisi, BEP membantu perusahaan dalam menentukan strategi harga, memperkirakan pendapatan minimum, dan berfungsi sebagai alat untuk mendukung pengambilan keputusan. Namun di sisi lain, BEP memiliki batasan karena tidak mempertimbangkan permintaan pasar secara langsung, tidak menilai keberadaan pesaing, dan dapat kurang akurat jika diterapkan pada perusahaan dengan berbagai produk. Oleh karena itu, disarankan agar analisis BEP tidak digunakan secara mandiri, melainkan dipadukan dengan alat analisis lainnya seperti margin kontribusi dan analisis sensitivitas untuk memperoleh hasil yang lebih menyeluruh.

Kesimpulan dari penelitian ini menekankan bahwa analisis BEP merupakan alat yang cukup vital dan efisien dalam perencanaan laba, selama faktor-faktor pendukung lainnya juga diperhatikan.

Kata kunci: Break Even Point (BEP), Perencanaan Laba, Biaya Tetap dan Variabel, Strategi Penjualan

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di Indonesia, kata "bisnis" sudah menjadi elemen kunci dalam kondisi ekonomi, memainkan posisi penting terhadap pemasukan negara. Perubahan

pesat dalam sektor upaya mewujudkan kompetisi yang semakin sengit, khususnya di antara pelaku usaha yang menghasilkan produk sejenis. Pada situasi ini, kesuksesan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh rencana strategis yang baik. Untuk menghadapi persaingan yang kuat, diperlukan perencanaan yang teliti guna menjamin keberlangsungan perusahaan. Perencanaan laba, yang mencakup rencana dalam waktu singkat, sangat penting untuk memutuskan keberlangsungan perusahaan. Satu di antara beberapa metode yang sangat bermanfaat pada perencanaan laba merupakan analisis titik impas (BEP).

BEP membantu manajer untuk mengukur keberhasilan manajemen serta tercapainya sasaran hasil jual terkait dengan laba maksimum. Analisis BEP berperan penting guna mengoptimalkan keuntungan serta menelusuri kemungkinan kerugian tanpa menyebabkan kerugian. Dengan cara ini, perusahaan dapat merencanakan keuntungan yang diharapkan dengan mempertimbangkan hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan skala aktivitas. Karena ketiga komponen ini saling berkaitan, maka komposisinya harus berada pada titik yang optimal. BEP menjadi alat penting dalam pengambilan keputusan strategis, misalnya dalam hal pengunduran atau pengembangan produk, dan juga dalam manajemen sektor bisnis.

CV Mitra Saudara, sebuah perusahaan penghasil tripleks yang berada di Sidoarjo, merupakan gambaran nyata di mana perencanaan keuntungan tidak sepenuhnya berjalan dengan baik. Walaupun produk yang ditawarkan memiliki daya saing, perusahaan ini mengalami fluktuasi laba dan kerugian yang berlangsung berulang kali, khususnya setelah tahun 2019. Salah satu faktor penyebabnya adalah perubahan harga per unit dan bahan baku. (Rahmawati et al., 2024).

Oleh karena itu, diperlukan metode analisis yang dapat memberikan gambaran jelas terkait hubungan biaya, tingkat penjualan, dan laba yang diharapkan. Analisis BEP dapat menjadi salah satu metode perencanaan laba yang dapat dijadikan sebagai acuan oleh manajemen dalam mengambil keputusan strategis.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apa yang dimaksud *Break Even Point* ?
2. Apa yang dimaksud perencanaan laba?
3. Apakah BEP mempengaruhi volume penjualan dalam perencanaan laba?
4. Faktor apa yang berpengaruh terhadap penerapan BEP dalam perencanaan laba?

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 *Break Even Point* (BEP)

Titik Impas (BEP) bisa dimaknai sebagai sebuah posisi atau situasi ketika suatu entitas bisnis dalam aktivitasnya tidak mendapatkan laba serta tidak mengalami kerugian. Secara sederhana, pada kondisi tersebut, laba ataupun rugi bernilai nihil. Di samping itu, kajian Titik Impas juga bermanfaat untuk menetapkan strategi di lingkungan usaha, baik bagi bisnis yang telah berkembang maupun yang masih dalam tahap perencanaan awal (Matuankotta & Luturmas, 2023).

Haloho & Sugiarto (2021) menyatakan bahwa analisis yang digunakan guna memahami apakah benar suatu bisnis berada dalam kondisi memperoleh laba ataupun menderita rugi merupakan analisis Titik Impas (BEP). Oleh karena itu, rumus BEP digunakan untuk menentukan titik impas sebagai berikut:

1. Titik Impas dalam unit

$$\left(BEP (Q) = \frac{TFC}{P - AVC} \right)$$

P = Price (Harga jual per unit)

AVC = Average Variabel Cost (Biaya variabel per unit)

TFC = Total Fixed Cost (Biaya tetap)

Q = Quantity (Jumlah unit terjual)

2. Titik Impas dalam rupiah

$$\left(BEP (Q) = \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}} \right)$$

TFC = Total fixed Cost (Total biaya tetap)

AVC = Average Variabel Cost (Biaya variabel per unit)

P = Price (Harga jual tiap unit)

2.2 Perencanaan Laba

Menurut Yulianto (dalam Nikmah & Rakhmawati, 2022) perencanaan laba adalah struktur sistematis yang bisa diperhitungkan secara tepat dimana dampak finansial diterapkan melalui format perkiraan ke depan dalam penetapan laba-rugi, kas, serta modal kerja baik dalam hal waktu lama ataupun singkat. Perencanaan laba adalah suatu kegiatan yang amat krusial untuk dijalankan, melalui adanya perencanaan laba, satu badan usaha bisa dinilai berhasil atau tidaknya dalam mengoptimalkan performa serta hubungannya terhadap evaluasi terkait keberhasilan dalam keberlangsungan usaha yang dilakukan (Rusmayanti, 2021).

Perencanaan laba biasanya dilakukan melalui berbagai alat analisis, seperti anggaran operasional, analisis margin kontribusi, dan analisis *cost-volume-profit* (CVP). Pada konteks ini, analisis Titik Impas (BEP) adalah satu dari sekian teknik penting yang dimanfaatkan dalam merencanakan seberapa banyak volume penjualan yang dibutuhkan agar badan usaha tidak mengalami kerugian atau dapat mencapai titik impas.

2.3 Manfaat BEP

Menurut Diana (dalam Fauzi et al., 2024) analisis titik impas membantu pihak pengelola usaha memahami keterkaitan antara volume penjualan, biaya, dan tingkat laba yang mungkin diperoleh pada tingkat penjualan tertentu. Manfaat lainnya adalah:

1. Menetapkan batas minimum hasil jual yang masih bisa dijaga supaya perusahaan tidak menanggung kerugian.
2. Menentukan sasaran hasil jual yang harus diraih guna memperoleh besaran keuntungan yang diinginkan.
3. Memahami seberapa besar penurunan transaksi yang masih bisa ditoleransi tanpa menyebabkan rugi pada perusahaan.

2.4 Faktor Pengaruh BEP

Faktor-faktor yang memengaruhi BEP mencakup total biaya tetap, biaya variabel per satuan unit, dan juga nilai jual barang. Ketiganya saling berinteraksi dalam menentukan jumlah unit minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Ketepatan dalam mengklasifikasikan biaya tetap dan variabel sangat penting karena memengaruhi akurasi titik impas sebagai acuan fundamental dalam menyusun strategi perencanaan laba. (Kharismawati et al., 2021).

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan jenis pengeluaran yang nilainya tidak mengalami perubahan, meskipun terjadi peningkatan volume aktivitas atau produksi (Sitanggang, 2023).

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel (*variable cost*) yaitu biaya yang secara total meningkat sejalan dengan peningkatan atau penurunan volume kegiatan (Sitanggang, 2023).

3. Harga Jual

Harga yang diterima perusahaan untuk setiap unit produk atau layanan yang dijual. Merupakan komponen penting dalam perhitungan perhitungan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dan Titik Impas (BEP). Dari konteks CVP/BEP, harga satuan produk adalah sumber utama pendapatan per satuan produk yang apabila dikurangi biaya variabel per unit, menghasilkan laba kontribusi untuk menutupi harga biaya tetap dan mencapai laba (Pramudya, 2023).

2.5 Hubungan BEP dengan Perencanaan Laba

Analisis titik impas diyakini menjadi alat yang penting dalam perencanaan laba. Nurlaela et al., (2025) menyatakan bahwa analisis titik impas (BEP) menampilkan data keterkaitan antara pengeluaran, jumlah produksi, dan keuntungan untuk tim manajerial, dengan demikian mempermudah dalam menelaah unsur yang berdampak terhadap perolehan keuntungan badan usaha pada periode mendatang. Berdasarkan hal tersebut, BEP memiliki peran penting dalam perencanaan laba, yaitu:

1. Menentukan volume penjualan minimum

Menyediakan keterangan terkait besaran perolehan hasil jual paling sedikit yang perlu direalisasikan demi entitas bisnis terhindar dari defisit keuangan.

2. Menyusun strategi penetapan harga dan efisiensi biaya

Mendukung tim manajerial dalam menentukan pilihan strategi sehubungan dengan harga jual produk serta mengendalikan biaya produksi agar tercapai efisiensi.

3. Menentukan target penjualan untuk laba tertentu

Menjadi dasar dalam menetapkan target penjualan yang sesuai dengan besaran laba yang diinginkan perusahaan.

2.6 Penelitian Terdahulu

Banyak kajian telah dilakukan mengenai pemanfaatan kajian Titik Impas (BEP) sebagai alat perencanaan laba. Berikut adalah beberapa penelitian yang relevan:

1. Pelu et al., (2021) melalui studinya yang berjudul "Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Telesindo Shop Manado" mengidentifikasi bahwa perusahaan berhasil mencapai *Break Even Point* sekitar Rp3,86 miliar selama tahun 2018–2020. Selain itu, margin of safety meningkat mulai dari 77% hingga mencapai 81%, menandakan kondisi keuangan yang stabil. Di tahun 2021, perusahaan menetapkan target penjualan sebesar Rp25,66 miliar dengan proyeksi laba 25%. menggarisbawahi pentingnya analisis titik impas dalam merumuskan strategi transaksi yang terdata dan pengendalian risiko kerugian.
2. Yulinda et al., (2022) dalam penelitiannya berjudul "Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: P-IRT Tempe Syafira Kecamatan Bagelen Kabupaten Purworejo)" menguraikan bahwa selama Agustus 2021 hingga Mei 2022, IRT Tempe Syafira memiliki rata-rata *Break Even Point* sebesar 9.841 unit atau senilai Rp414 juta, dengan margin of safety yang bervariasi antara 36% hingga 77%. Rata-rata perencanaan laba yang dicapai adalah sebesar Rp66,1 juta. mengindikasikan bahwa penerapan analisis Titik Impas mampu mendukung perencanaan produksi serta penjualan yang efisien, sekaligus menjaga kestabilan keuntungan usaha kecil.
3. Aminus & Sarina (2022) dalam kajiannya yang berjudul "Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang" menjelaskan bahwa perusahaan perlu memproduksi 20.953.592 kg untuk memperoleh titik impas di tahun 2021, dengan nilai penjualan minimum sebesar Rp234,5 miliar. Penjualan aktual

saat itu tercatat sebesar Rp451,9 miliar dengan margin of safety sebesar 48,10%. menekankan bahwa analisis titik impas berperan penting pada perencanaan keuangan perusahaan dan penetapan target penjualan yang realistis dalam konteks industri skala besar.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan mengambil data deskriptif. Berdasarkan pendapat Sugiyono (dalam Hasan et al., 2025), metode kualitatif menekankan pemahaman yang mendalam tentang sebuah fenomena. Hal ini dilakukan dengan melihat latar belakang dan pengalaman dari subjek yang bersangkutan dalam penelitian tersebut. Data yang digunakan didapat dari data sekunder, yaitu jurnal ilmiah dan artikel yang relevan dengan topik *Break Even Point* (BEP) dan perencanaan laba.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Implementasi BEP sebagai Alat Perencanaan Laba

Titik Impas (BEP) dapat dijadikan acuan dalam perencanaan laba dikarenakan dapat memperlihatkan besaran penjualan minimum yang dibutuhkan untuk menanggung biaya produksi dan biaya tetap lainnya. Analisis BEP dapat membantu perusahaan memahami hubungan harga jual, volume penjualan, biaya tetap, dan biaya variabel sehingga keputusan terkait penetapan harga, efisiensi biaya, serta kapasitas produksi dapat diambil lebih mudah.

Misalnya, jika biaya tetap sebuah perusahaan adalah Rp30.000.000, biaya variabel per unit Rp3.000 dan harga jual per unit Rp7.000, maka:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{30.000.000}{7.000 - 3.000} = \frac{30.000.000}{4.000} = 7.500 \text{ unit}$$

Artinya, perusahaan harus menjual minimal 7.500 unit untuk mencapai BEP atau titik impas. Jika manajemen menargetkan laba Rp8.000.000,

sehingga target penjualan yang didapat yaitu 9.500 unit dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Target Penjualan} = \frac{30.000.000 + 8.000.000}{4.000} = \frac{38.000.000}{4.000} = 9.500 \text{ unit.}$$

4.2 Pengaruh BEP Terhadap Volume Penjualan

1. Penentu Batas Minimal Penjualan

BEP menunjukkan jumlah penjualan terkecil yang perlu diraih supaya badan usaha terhindar dari kerugian.

- Jika volume penjualan = BEP, maka perusahaan impas (laba = 0).
- Jika volume penjualan < BEP, maka perusahaan rugi.
- Jika volume penjualan > BEP, maka perusahaan untung.

2. Dasar Penetapan Target Penjualan

Dengan mengetahui BEP, perusahaan bisa menentukan target volume penjualan agar bisa mencapai laba yang diinginkan.

3. Indikator Efisiensi dan Risiko

Semakin tinggi BEP, semakin besar volume penjualan yang dibutuhkan agar tidak rugi – ini menunjukkan risiko usaha lebih tinggi. Sebaliknya, BEP yang rendah menunjukkan perusahaan bisa lebih cepat memperoleh keuntungan.

Contoh Sederhana:

Jika BEP suatu produk = 1.000 unit:

- Jual 800 unit → rugi
- Jual 1.000 unit → impas
- Jual 1.500 unit → untung

4.3 Kelebihan dan Keterbatasan BEP

Analisis BEP memiliki beberapa kelebihan yang menjadikannya alat penting dalam perencanaan laba, antara lain (Nagib, 2022):

1. Harga

Analisis *Break Even Point* atau titik impas memberikan landasan yang lebih kuat guna menetapkan nilai jual produk. Dengan menilai kondisi keuangan saat ini serta perusahaan dapat menilai sejauh mana untuk mencapai titik impas.

2. Menentukan Target Pendapatan

Selain itu, melakukan analisis titik impas berfungsi sebagai instrumen efektif guna menentukan sasaran pemasukan yang jelas. Ketika terdapat jumlah uang dan jangka waktu yang spesifik, proses menetapkan target pendapatan akan menjadi lebih mudah.

3. Mengurangi risiko

Gagasan usaha belum tentu selalu memberikan keuntungan yang sejalan dengan ekspektasi. Dengan menggunakan analisis titik impas, risiko bisa diminimalisir melalui penghindaran terhadap penanaman modal maupun kategori barang yang berpotensi tinggi tidak menghasilkan laba.

4. Mendapatkan pendanaan

Dalam upaya mendapatkan dana bagi usaha, analisis titik impas kerap dibutuhkan. Selain itu, titik impas yang dapat dikelola memungkinkan meningkatkan keyakinan dengan prospek pengambilan pembiayaan atau utang tambahan.

Meskipun berguna, analisis BEP memiliki beberapa keterbatasan atau kekurangan yang perlu diperhatikan (Nagib, 2022):

1. Tidak memprediksi permintaan

Walaupun analisis titik impas mampu menunjukkan kapan suatu usaha akan mencapai titik impas, analisis ini tidak memberikan informasi mengenai kemungkinan sejauh mana hal itu terjadi. Selain itu, permintaan pasar yang tidak stabil dapat membuat estimasi titik impas menjadi kurang

tepat dibandingkan perkiraan sebelumnya.

2. Bergantung pada data yang andal

Singkatnya, keakuratan analisis titik impas bergantung pada data yang digunakan. Jika terdapat kesalahan dalam perhitungan atau menghadapi biaya yang tidak stabil, efektivitas analisis titik impas dalam pengambilan keputusan dapat menurun.

3. Terlalu sederhana

Analisis Titik Impas (BEP) merupakan pilihan paling tepat bagi badan usaha yang menetapkan satu titik harga. Apabila perusahaan menawarkan beragam produk dengan variasi nilai jual, maka metode ini berpotensi terlalu mendasar bagi keperluan operasional usaha. Di samping itu, perlu diperhatikan bahwa pengeluaran bisa mengalami perubahan, oleh karena itu, peninjauan BEP perlu dilakukan di kemudian hari

4. Mengabaikan persaingan

Batasan tambahan dari analisis titik impas adalah kenyataan bahwa kompetitor tidak dipertimbangkan dalam kalkulasi Titik Impas. Kehadiran pesaing baru ke dalam pasar bisa mempengaruhi tingkat kebutuhan pasar akan produk atau mengakibatkan perubahan nilai jual yang memungkinkan dapat mempengaruhi sasaran titik impas.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, analisis Break Even Point (BEP) dipahami sebagai alat yang berguna untuk menyusun rencana keuntungan badan usaha. Melalui pemahaman terhadap analisis titik impas ini, pihak manajemen mampu mengidentifikasi jumlah penjualan minimum, menetapkan tujuan keuntungan, dan membuat keputusan yang lebih baik terkait harga jual serta efisiensi biaya produksi. BEP juga mempunyai kegunaan dalam menilai risiko bisnis dan memperkirakan potensi keuntungan yang mungkin diperoleh. Namun, BEP

memiliki batasan karena tidak mempertimbangkan permintaan pasar, persaingan, dan kurang sesuai untuk perusahaan yang menawarkan beragam produk. Oleh sebab itu, disarankan agar analisis BEP dipadukan dengan alat analisis lain seperti margin kontribusi dan analisis sensitivitas. Untuk mencapai hasil yang maksimal, perusahaan perlu memastikan bahwa data biaya yang digunakan adalah akurat dan meningkatkan pemahaman karyawan mengenai penerapan alat analisis ini.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Aminus, R., & Sarina, R. (2022). ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. GOLDEN OILINDO NUSANTARA PALEMBANG. *Jurnal Manajemen*, 10(3), 354–374. <https://doi.org/https://doi.org/10.36546/jm.v10i3.695>
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1), 83–102. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- Haloho, R. D., & Sugiarto, M. (2021). Analisis *Break Even Point* Usaha Peternakan Sapi Perah di Kabupaten Semarang. *Agrimor: Jurnal Agribisnis Lahan Kering*, 6(2), 76–81. <https://doi.org/10.32938/ag.v6i2.1323>
- Hasan, H., Bora, M. A., Afriani, D., Artiani, L. E., Puspitasari, R., Susilawati, A., Dewi, P. M., Asroni, A., Yunesman, Y., Merjani, A., & Hakim, A. R. (2025). *Metode Penelitian Kualitatif* (Rudy (ed.); Cetakan Pe). Yayasan Tri Edukasi Ilmiah. https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=OhhXEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=info:TR2-UEbuAhEJ:scholar.google.com/&ots=seoC6l3OvL&sig=SM_sSN3bMWRN63VCJwbw9IKmocc&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

- Khadijah, E., & Taufani, Y. A. (2022). Analisis *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Bananays.Co. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(06), 91–103. <https://doi.org/10.56127/jukim.v1i05.493>
- Kharismawati, Z., Dewi, I., & Zaenuddin, Z. (2021). Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Conference on Economic and Business Innovation*, 52(6), 236–236. <https://jurnal.widyagama.ac.id/index.php/cebi/article/view/90/92>
- Matuankotta, F., & Luturmas, J. (2023). Analisa *Break Even Point* Produk Jus Pala Pada UD. Tomasiwa Desa Morela Kecamatan Leihitu. *Jurnal Administrasi Terapan*, 2(2), 275–282. <https://ejournal-polnam.ac.id/index.php/JAT/article/view/1709>
- Nagib. (2022). Pengertian *Break Even Point* (BEP) Adalah, Cara Menghitungnya, Kelebihan Dan Kekurangan. *Suarapemerintah.Id*. <https://suarapemerintah.id/2022/08/pengertian-break-even-point-cara-menghitungnya-kelebihan-dan-kekurangan-bep/>
- Nikmah, F. M., & Rakhmawati, I. (2022). Analisis Biaya Volume dan Laba dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek. *Journal of Islamic Accounting Competency*, 2(2), 29–42. <https://doi.org/10.30631/jisacc.v2i2.1087>
- Nurlaela, N., Gaffar, S., Merdekawati, E., Abd, R., & Haris, M. I. K. (2025). Analisis Perencanaan Laba Dengan Metode *Break Even Point* (BEP) Pada PT . Astra Agro Lestari Tbk Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *J-CEKI : Jurnal Cendekia Ilmiah*, 4(2), 1692–1697. <https://ulilalbabinstitute.id/index.php/J-CEKI/article/view/7327/5983>
- Pelu, F. I., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. (2021). Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Telesindo Shop Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 554–564.

<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/34928>

Pramudya, A. (2023). *Cost Volume Profit (CVP): Pengertian, Rumus, dan Penerapannya*. jurnal.id. <https://www.jurnal.id/id/blog/cost-volume-profit-cvp/>

Rahmawati, E. D., Dewianawati, D., & Rahayu, S. (2024). Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada CV Mitra Saudara Porong Sidoarjo. *JURNAL ECONOMINA*, 3(November), 1135–1146. <https://ejournal.45mataram.or.id/index.php/economina/article/view/1559/1345>

Rusmayanti, S. (2021). Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Jus Jagung Enak. *Jurnal AKRAB JUARA*, 6(2), 182–195. <https://akrabjuara.com/index.php/akrabjuara/article/view/1464/1285>

Sitanggang, A. (2023). Analisis biaya-volume dan laba sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 9(2), 217–227. <https://ejournal.ust.ac.id/index.php/JRAK/article/view/2980>

Yulinda, Hasanah, U., & Utami, D. P. (2022). Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: P-IRT Tempe Syafira Kecamatan Bagelen Kabupaten Purworejo). *Surya Agritama*, 11(2), 159–173. <https://jurnal.umpwr.ac.id/index.php/suryaagritama/article/download/2694/1464/>