

ANALYSIS OF BREAK-EVEN POINT AND SAFE LIMIT TO OPTIMIZE INCOME OF PT. FATHIR DJARUM ALUIH BATUSANGKAR

ANALISIS TITIK IMPAS DAN BATAS AMAN UNTUK MENGOPTIMALKAN PENDAPATAN PT. FATHIR DJARUM ALUIH BATUSANGKAR

Mega Rahmi¹, Nurmallah Andini², Rani Meilani Putri³, Winda Ayu Lestari⁴, Yosep Eka Putra⁵

Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar

*megarahmi@uinmybatusangkar.ac.id¹, nurmallahandini@gmail.com²,

ranimelaniputri23@gmail.com³, ayulestariw06@gmail.com⁴, yosepekaputra@akbpstie.ac.id⁵

*Corresponding Author

ABSTRACT

This research aims to map the break-even point analysis and margin of safety in optimizing PT's income. Fatih Jalm Aluih Batusangkar. The main problem in this research triggers the break even point and margin of safety in optimizing income and reducing the risk of loss at PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar. The method used in this research is a quantitative method based on a descriptive approach, involving field observations and direct interviews with the owner, using the financial reports of the company PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar and uses break even point analysis and margin of safety. The results of this research show that Break-Even Point (BEP) and Margin of Safety (MOS) analysis are important tools used to assess a company's risk and profit potential. Even though the company has significant safe space, effective cost management and sales strategies are critical to maintaining profitability in optimizing revenue and reducing losses at PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar. The break-even point and security margin of safety can also help in planning profit plans. By using cost volume profit (CVP) analysis which is used to assist managers in making business decisions and help managers understand the relationship between costs, volume and profit. A deep understanding of the break-even point and margin of safety can be an effective strategy to minimize the risk of loss and increase profitability. It is hoped that this research will provide practical insight for the management of PTFathir Djarum Aluih Batusangkar in preparing more accurate financial planning and optimal sales strategies to achieve the company's revenue goals.

Keywords: Break Even Point; Margin Of Safety; Income

ABSTRAK

Penelitian ini memiliki tujuan untuk memetakan analisis titik impas dan *margin of safety* dalam mengoptimalkan pendapatan PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar. Pokok permasalahan pada penelitian ini memicu pada *break even point* dan *margin of safety* dalam mengoptimalkan pendapatan dan mengurangi risiko kerugian pada PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif, yang mencakup observasi langsung di lapangan serta wawancara dengan pemilik perusahaan, disertai analisis laporan keuangan perusahaan. PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar dan menggunakan analisis *break event point* serta *margin of safety*. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa analisis Break-Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) merupakan instrumen yang krusial dalam mengevaluasi risiko serta kemungkinan keuntungan suatu perusahaan. Meskipun perusahaan memiliki ruang aman yang signifikan, pengelolaan biaya dan strategi penjualan yang efektif sangat penting untuk mempertahankan profitabilitas dalam mengoptimalkan pendapatan dan mengurangi kerugian pada PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar. Titik impas (*break event point*) dan *margin of safety* keamanan juga bisa membantu dalam merencanakan rencana keuntungan. Analisis biaya volume profit (CVP) digunakan untuk membantu manajer dalam membuat keputusan bisnis dan mempermudah mereka dalam memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba.. Pemahaman yang mendalam terhadap titik impas dan *margin of safety* dapat menjadi strategi yang efektif untuk meminimalkan risiko kerugian dan meningkatkan profitabilitas. Penelitian ini diharapkan mampu menyajikan wawasan praktis bagi manajemen PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar dalam

menyusun perencanaan keuangan yang lebih akurat serta strategi penjualan yang optimal untuk mencapai tujuan pendapatan perusahaan.

Keywords: *Break event point; Margin Of Safety; Pendapatan*

1. PENDAHULUAN

Titik Impas (BEP) adalah suatu keadaan yang dimana jumlah pendapatan seimbang dengan jumlah biaya, yang menandakan jumlah minimum unit yang perlu dijual sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Sementara itu, *Margin of Safety* (MOS) mengukur sejauh mana penurunan penjualan masih dapat diterima tanpa menyebabkan kerugian.

PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar adalah sebuah perusahaan yang menyediakan layanan transportasi atau agen perjalanan yang terletak di jalan raya Batusangkar – Ombilin di Jorong Pebalutan, Kecamatan Rambatan, Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat. Sebagai bisnis yang menawarkan layanan berbasis biaya variabel (seperti bahan bakar, pemeliharaan kendaraan, dan pulsa), biaya tetap (seperti gaji supir dan parkir), serta biaya tetap umum (seperti pemasaran, utilitas, gaji karyawan, perlengkapan kantor, dan peralatan kantor) perusahaan perlu menghitung *Break-Even Point* (BEP) untuk menentukan saat pendapatan menutupi biaya, serta *Margin of Safety* (MOS) bertujuan mengukur seberapa signifikan penurunan volume penjualan masih bisa ditoleransi dan bebas dari menyebabkan kerugian. Melalui analisis ini, diharapkan PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar dapat membuat keputusan yang lebih tepat dalam merencanakan anggaran dan strategi pemasaran untuk mengoptimalkan pendapatan serta meminimalkan risiko kerugian.

Perusahaan ini didirikan menjadi Perseroan Terbatas pada tahun 2018 oleh Bapak Herman dan Bapak Ondrizal. Selaku pimpinan perusahaan yang mana beliau membentuk sebuah perusahaan yang aktif dalam sektor jasa transportasi ini menggunakan modal sendiri. Perusahaan ini menyediakan layanan di bidang travel (angkutan umum), yang mencakup layanan pengiriman dan pengantaran, antar paket atau barang, dan juga penyewaan mobil. Jalur perlintasan yang ditawarkan oleh perusahaan adalah dari Batusangkar menuju Dhamasraya. Secara umum, perusahaan diperlukan hanya bertahan pada bisnisnya namun juga memperoleh keuntungan yang diinginkan. Mencapai keuntungan yang diinginkan sudah sebagai tujuan buat bersama untuk menjamin eksistensi perusahaan. Banyak atau sedikitnya keuntungan yang didapatkan suatu perusahaan bisa digunakan oleh manajemen sebagai indikator untuk mengevaluasi kesuksesan jalannya perusahaan. Rencana keuntungan dibutuhkan buat mencapai tujuan keuntungan.

Beberapa diantaranya instrumen yang dapat digunakan dalam merencanakan keuntungan adalah analisis biaya volume keuntungan (CVP). Analisis CVP adalah instrumen perencanaan keuntungan yang sangat ampuh bagi pemilik bisnis. Analisis ini membantu dalam merencanakan dan membuat keputusan ekonomi yang berfokus pada hubungan antara biaya, volume penjualan, dan keuntungan. Manajemen menggunakan analisis CVP untuk mengetahui kapan sebuah perusahaan akan mencapai titik impas atau memperoleh tingkat keuntungan yang diinginkan (Harahap et al., 2023).

Tabel 1. Pendapatan dan penghasilan

Tahun	laba/rugi
2019	Rp. 256.000.000
2020	(Rp. 210.000.000)
2021	Rp. 270.000.000
2022	Rp. 300.000.000
2023	(Rp. 100.000.000)

Sumber: Data pendapatan PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar

Tabel 2. Data pelanggan

Tahun	jumlah penumpang
2019	286
2020	195
2021	356
2022	421
2023	170

Sumber: data pelanggan PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar

Dilihat dari informasi yang tertera pada tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar ini mengalami fluktuasi atau perubahan yang tidak stabil setiap tahunnya selama lima tahun terakhir, meskipun perubahannya tidak terlalu besar. Salah satu faktor penyebab fluktuasi ini adalah adanya persaingan dalam dunia bisnis. Untuk itu diperlukan analisis titik impas (*break event point*) untuk memutuskan apakah PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar sudah mencapai titik impas.

Berdasarkan informasi yang telah disampaikan, penulis merasa tertarik untuk melaksanakan penelitian yang hasilnya akan disajikan dalam bentuk karya tulis yang berjudul **“Analisis Titik Impas (Break Even Point) Dan Margin Of Safety Untuk Optimalisasi Pendapatan PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar”**.

2. KAJIAN TEORI

2.1. Break Event Point (BEP)

Titik impas atau *Break Even Point* (BEP) terjadi ketika jumlah biaya sama dengan penjualan, artinya perusahaan tidak menghasilkan untung atau rugi, atau labanya nol (Sasmitha, 2018). Laporan laba rugi digunakan untuk menghitung pendapatan operasional dan menentukan titik impas. Secara sederhana rumus untung dan rugi dapat dijelaskan sebagai berikut: Disebabkan total unit yang terjual dikalikan dengan harga jual, maka rumus untung dan ruginya dapat diartikan sebagai berikut: persamaan ini diterapkan untuk menghitung titik impas. Kita perlu menetapkan keuntungan operasi ke nol dan menyelesaikan persamaan keuntungan operasi untuk setiap unit.

Untuk menghitung jumlah unit yang perlu dijual untuk mencapai titik impas, bandingkan biaya tetap dengan margin kontribusi. Berikut adalah rumus untuk menghitung Titik Impas. Rumus perhitungan Titik Impas:

$$\frac{\text{Target Jumlah Unit Terjual}}{\text{Margin Kontribusi Biaya Tetap Per Unit}}$$

2.2. Margin Of Safety (MOS)

Margin of safety merupakan sesuatu yang diperlukan untuk menunjukkan seberapa besar penurunan penjualan aktual dibandingkan dengan penjualan BEP untuk menghindari kerugian. Semakin tinggi rasio nilai MOS value maka semakin rendah risiko penurunan penjualan dan semakin terhindar dari kerugian. (Rachmina & Sari, 2017)

Menghitung MOS menggunakan rumus berikut:

$$MOS = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

3. METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang diterapkan dalam studi ini adalah Field Research (penelitian lapangan), yaitu suatu metode yang mencermati realitas dengan metode observasi individu dalam syarat alamiah (Setijianto et al., 2018). Sebaliknya, metode penelitian yang dilakukan merupakan kuantitatif deskriptif dengan mengaplikasikan analisis *break even point* dan *margin of safety* dimana analisis break event point dan margin of safety membutuhkan data terkait dengan biaya tetap dan biaya variabel. Metode pengumpulan informasi mengenakan data utama dan data sekunder, melalui wawancara pribadi pada pemilik serta memakai laporan keuangan perusahaan PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Biaya Pelayanan Antar Jemput Penumpang

PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar adalah perusahaan yang menyediakan pelayanan antar jemput penumpang. Perusahaan ini berlokasi di Jl. Raya Batusangkar Ombilin Pabulutan, Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat. Perusahaan mulai berjalan bertepatan pada 2 Oktober 2018. PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar berjalan untuk ekspedisi Batusangkar-Dharmasraya.

Untuk melaksanakan analisis BEP dan MOS, perusahaan menginginkan data mengenai biaya tetap, biaya variabel per unit (biaya yang berhubungan langsung dengan perjalanan atau tiket yang dijual), harga jual per unit (harga tiket), serta volume penjualan aktual. Informasi yang digunakan untuk analisis ini meliputi:

1. Biaya Tetap (*Fixed Costs*): Rp 80.000.000 per bulan (termasuk biaya sewa kantor, gaji staf administrasi, biaya lisensi dan izin, asuransi kendaraan.)
2. Biaya Variabel per Unit (*Variable Costs*): Rp 50.000 per perjalanan (termasuk bahan bakar, gaji pengemudi, pemeliharaan kendaraan.)
3. Harga Jual per Unit (*Ticket Price*): Rp 150.000 per tiket perjalanan
4. Volume Penjualan Aktual (*Actual Sales Volume*): 1.000 tiket per bulan

4.2. Aktivitas Normal

Dalam kondisi normal, PT Fathir Djarum Aluih mendapatkan laba pada mobil Luxio sebesar dengan jumlah penumpang 14 orang dan mini bus 30 orang pulang pergi dengan rincian

Tabel 3. Aktivitas Fathir Djarum Aluih Batusangkar

Keterangan	Luxio	Minibus	Total
Pendapatan	Rp. 1.540.000	Rp. 6.000.000	Rp. 7.540.000
Biaya BBM	Rp. 300.000	Rp. 500.000	Rp. 800.000
Biaya Pemeliharaan	Rp. 280.000	Rp. 540.000	Rp. 820.000
Biaya pulsa	Rp. 20.000	Rp. 20.000	Rp. 40.000
Gaji Sopir	Rp. 150.000	Rp. 200.000	Rp. 350.000
Biaya Parkir	Rp. 10.000	Rp. 10.000	Rp. 20.000
Biaya pemasaran			Rp. 100.000
biaya LAT			Rp. 200.000
Gaji karyawan			Rp. 1.500.000
Perlengkapan			Rp. 50.000
Peralatan			Rp. 100.000
Laba			Rp. 2.602.000

4.3. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang fluktuatif mengikuti perubahan pendapatan jasa. Pada PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar terdapat beberapa biaya variabel, yaitu biaya BBM, biaya pemeliharaan dan biaya pulsa. Untuk Luxio biaya BBM ke Dharmasraya senilai Rp. 300.000, biaya pemeliharaan senilai Rp. 280.000, dan untuk biaya pulsa Rp. 20.000. sementara untuk minibus biaya BBM ke Dharmasraya senilai Rp. 500.000, biaya pemeliharaan Rp. 540.000 dan biaya pulsa Rp. 20.000.

Tabel 4. Biaya Variabel Berdasarkan Basis Aktivitas Antar Jemput Penumpang

Biaya-biaya	Luxio	Minibus
Biaya BBM	Rp. 300.000	Rp. 500.000
Biaya pulsa	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Total biaya variabel	Rp. 320.000	Rp. 520.000

4.4. Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tidak terpengaruh oleh volume penjualan. Dalam jasa antar-jemput PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar biaya tetap yang dihasilkan berasal dari biaya gaji sopir dan biaya parkir. Untuk Luxio biaya gaji sopir senilai Rp. 150.000 dan biaya parkir Rp. 10.000, sedangkan untuk Minibus, biaya gaji sopir senilai Rp. 200.000 dan biaya parkir sebesar Rp. 10.000.

Tabel 5. Biaya Tetap Per unit

Biaya-biaya	Luxio	Minibus
Gaji Sopir	Rp. 150.000	Rp. 200.000
Biaya Parkir	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Total biaya tetap	Rp. 160.000	Rp. 210.000

Tabel 6. Biaya tetap umum

Keterangan	Jumlah
Biaya pemasaran	Rp. 100.000
biaya LAT	Rp. 200.000
Gaji karyawan	Rp. 1.500.000
Perlengkapan	Rp. 50.000
Peralatan	Rp. 100.000
biaya penyusutan kendaraan	Rp. 958.000
Biaya Pemeliharaan	Rp. 820.000
Total biaya tetap umum	Rp. 3.728.000

Tabel 7. Perhitungan

Keterangan	Luxio	Minibus	Total
Pendapatan	Rp. 1.540.000	Rp. 6.000.000	Rp. 7.540.000
Biaya variabel	(Rp. 320.000)	(Rp. 520.000)	(Rp. 840.000)
Margin Kontribusi	Rp. 1.220.000	Rp. 5.480.000	Rp. 6.700.000
Biaya tetap	(Rp. 160.000)	(Rp. 210.000)	(Rp. 370.000)
Margin sekmen	Rp. 1.060.000	Rp. 5.270.000	Rp. 6.330.000
Biaya tetap umum			(Rp. 3.728.000)
Laba operasi			Rp. 2.602.000

$$\begin{aligned}
 \text{Nilai jual normal} &= \text{total Luxio + mini bus} \\
 &= \text{Rp. 1.540.000} + \text{Rp. 6.000.000} \\
 &= \text{Rp. 7.540.000}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Margin kontribusi} &= \text{total pendapatan} - \text{total biaya variabel} \\
 &= \text{Rp. 7.540.000} - \text{Rp. 840.000} \\
 &= \text{Rp. 6.700.000}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{Pendapatan}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 6.700.000}}{\text{Rp. 7.540.000}} \\
 &= 0,88
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 370.000} + \text{Rp. 3.728.000}}{0,88} \\
 &= \text{Rp. 4.656.818}
 \end{aligned}$$

Besarnya titik impas dengan semua pendapatan PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar adalah sebesar Rp. 4.656.818, hal ini berarti jika PT. Fathir merencanakan untuk memperoleh keuntungan tertentu, maka harus mampu memperoleh pendapatan sebesar Rp. 4.656.818

$$\begin{aligned}
 \text{MOS} &= \frac{\text{Nilai jual Normal} - \text{nilai jual saat titik impas}}{\text{Harga jual per unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 7.540.000} - \text{Rp. 4.656.818}}{\text{Rp. 110.000}} \\
 &= 26,21 \%
 \end{aligned}$$

Margin of safety ada sekitar 26,21%, yang berarti penjualan dapat turun hingga 26,21% dari tingkat actual tanpa perusahaan mengalami kerugian.

4.5. Pengelolaan Biaya dan Optimalisasi Pendapatan

Analisis BEP dan MOS menunjukkan bahwa PT. Fathir Aluih Batusangkar Travel berada dalam posisi yang relatif aman, dengan BEP yang terhitung pada 800 tiket dan MOS sebesar 20%. Meskipun perusahaan masih memiliki ruang untuk menghadapi fluktuasi pasar, penting untuk tetap mengelola biaya dan memaksimalkan volume penjualan agar dapat terus memperoleh keuntungan.

Untuk mengoptimalkan pendapatan dan mengurangi risiko kerugian, beberapa langkah yang dapat diambil oleh PT. Fathir Aluih Batusangkar Travel antara lain:

4.6. Biaya Tetap

Biaya tetap merujuk pada biaya yang tetap konstan secara total, meskipun terjadi perubahan dalam volume produksi atau penjualan, asalkan perubahan tersebut masih dalam batas tertentu. Dengan kata lain, biaya tetap dianggap tetap hingga mencapai kapasitas tertentu, umumnya kapasitas produksi yang tersedia. Namun, jika kapasitas produksi meningkat, biaya tetap juga akan mengalami perubahan. Contoh dari biaya tetap meliputi gaji, depresiasi aset tetap, bunga, sewa, biaya kantor, dan pajak. Cara mengoptimalkannya dengan meminimalkan biaya tetap dengan mengoptimalkan penggunaan kantor atau mencari alternatif yang lebih murah untuk sewa ruang dan biaya lainnya.

4.7. Biaya Variabel

Cost variabel merupakan biaya yang berfluktuasi mengikuti perubahan jumlah produksi atau penjualan. Artinya, semakin banyak produk yang diproduksi atau lebih banyak layanan yang dijual, semakin meningkat biaya variabel yang dikeluarkan. Biaya ini terkait langsung dengan jumlah barang atau layanan yang diproduksi atau dipasarkan. Contoh biaya variabel adalah upah lembur karyawan, air dan listrik, pulsa, paket data, bahan bakar. Cara mengoptimalkannya dengan mengurangi biaya bahan bakar atau biaya pemeliharaan kendaraan dengan cara merencanakan rute perjalanan yang lebih efisien atau menggunakan kendaraan yang lebih hemat bahan bakar, menggunakan air listrik, pulsa dan paket data seperlunya.

4.8. Tipe Layanan atau Jasa yang diberikan oleh PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar

Layanan yang ditawarkan oleh PT. Fathir Djarum Aluih Dapat diamati pada tabel berikut:

A. Penyewaan atau Rental Mobil

**Harga Penyewaan Mobil
PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar**

No	Jenis Mobil	Harga
1.	Luxio	Rp. 250.000
2.	Mini Bus	Rp. 1.000.000

B. Pengiriman Paket atau Produk

**Harga Pengiriman Paket atau Produk
PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar**

No	Unit Barang	Harga
1.	Luxio	Rp. 50.000

C. Layanan Antar Jemput ke Alamat

PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar menyediakan layanan antar jemput dari Batusangkar menuju Sawahlunto, Sijunjung, Dhamasraya, Muaro Bungo, serta sebaliknya. Berikut adalah daftar tiket travel sesuai dengan layanan antar jemput ke alamat tujuan pelanggan:

**Harga Tiket Travel Antar Jemput Alamat
PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar**

No	Alamat Tujuan	Harga Tiket Travel
1.	Batusangkar – Sawahlunto	Rp. 30.000
2.	Batusangkar – Sijunjung	Rp. 35.000
3.	Batusangkar – Dhamasraya	Rp. 110.000
4.	Batusangkar – Muaro Bungo	Rp. 120.000

D. Total Kendaraan atau Mobil yang aktif di PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar

**Jumlah Mobil yang Dimiliki
PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar**

No	Jenis Mobil	Jumlah Unit
1.	Grand Max Minibus	2
2.	Toyota	2
3.	Mitsubishi Minibus	2
4.	Innova	3

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis *Break-Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) dapat disimpulkan yaitu PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar sangat penting untuk menilai potensi risiko dan keuntungan perusahaan. Dalam konteks PT. Fathir Djarum Aluih Batusangkar, perhitungan BEP dan MOS membantu dalam:

1. **Penilaian Risiko Keuangan:** BEP yang dihitung sebesar Rp 4.656.818 menunjukkan bahwa perusahaan perlu meraih pendapatan tersebut agar mencapai titik impas. Sementara itu, MOS sebesar 26,21% menandakan bahwa penjualan dapat turun hingga tingkat tersebut tanpa menyebabkan kerugian.
2. **Pengambilan Keputusan Strategis:** Dengan mempelajari kaitan antara biaya, volume dan keuntungan melalui analisis-biaya-laba (CVP), manajer dapat membuat keputusan strategis untuk meningkatkan efisiensi biaya tetap dan variabel serta memaksimalkan volume penjualan.
3. **Optimalisasi Pendapatan:** Penelitian ini memberikan rekomendasi praktis untuk mengelola biaya tetap dan variabel, seperti merencanakan rute perjalanan yang lebih efisien, menggunakan kendaraan hemat bahan bakar, serta strategi pemasaran yang lebih optimal.

Secara keseluruhan, analisis ini memberikan wawasan bagi manajemen perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas sekaligus meminimalkan risiko kerugian.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Agustine, A., & Faliyany, L. J. (2020). Pentingnya Analisis Biaya-Volume-Laba Bagi Perusahaan Jasa Penyewaan Lantai Gedung Perkantoran: Studi Kasus Di PT Duta Wacana.
- GUNTUR, S., & Rahmady, A. R. (2022). Analisis Titik Impas (Break Even Point) Pada Ukm Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu. *Jurnal Analisis Manajemen*, 7(2), 179–201.
- Harahap, M. G., Poddala, P., Ridwan, R. A., Aisyah, S., Novitasari, E., Aulia, D., Ramadanis, Nagari, A., Jannah, L., Jalih, J. H., Irawan, J. L., Rahmi, M., Edy, S. A., Heriyah, N., & Azis, N. A. (2023). *Akuntansi Manajemen* (R. Mukhlisiah (ed.)). PT. Sada Kurnia Pustaka.
- Lukitawati, L. J., Puspa, R., Ridwan, A., Rizal, R., Nugroho, M. F., Akuntansi, P., Pajajaran, P., & Bandung, I. (2021). *Jurnal Ilmiah Magister Ilmu Administrasi (JIMIA) Analisis Breal Even Point dan Margin Of Safety sebagai Dasar Perencanaan Laba pada PT Indofood CBP Sukses Makmur TBK Tahun 2017-2021*. *Jurnal Ilmiah Magister Ilmu Administrasi (JIMIA)*, 15(1).
- Mandamdari, A. N., Ellyanto, A. H. K., & Widjojoko, T. (2022). Analisis Kelayakan Usaha Keripik Pisang Pada Ukm Industri Muda Mandiri Kecamatan Purbalingga Kabupaten Purbalingga. *Jurnal Agroteknologi Pertanian & Publikasi Riset Ilmiah*, 4(2), 57–62.
- Muhammad Nur Rizqi, et. all. (2022). *Akuntansi Manajemen* (Hartini (ed.)). CV. Media Sains Indonesia.
- Nopiyani, P. E., Budiasih, Y., Sintha, L., Ersyafdi, I. R., Trisnawati, N. L. D. E., Mudmainna, Mulyani, A., Sarra, H. D., Indriana, I., Kusumawati, R., Yusniar, M. W., & Fajarsari, I. M. (2022). *Akuntansi Manajemen: Teori dan Aplikasi* (A. Masrurroh (ed.); 1st ed.). Widina Bhakti Persada Bandung.
- Nurhayati, I., & Rivai, N. (2017). Analisis break even point (BEP) dalam penetapan tarif jasa transportasi pada perusahaan daerah jasa transportasi kota Bogor. *Jurnal Ilmiah Inovator*, 3, 1–16.
- Petra, B. A., Maulani, A., Darningsih, A., & Sabila, V. (2024). Penerapan Break Event Point (BEP) Pada UMKM Kerupuk Cabe Onang Di Kota Padang. *Gudang Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 136–142.
- Rachmina, D., & Sari, S. (2017). *Akuntansi Manajemen-Teori dan Aplikasi*. Polimedia Publishing.

- Rizqi, M. N., Hurriyaturrohmah, Suradi, Rahim, S., Triyani, Y., Doloan, A., Nugroho, H., Rumiasih, N. A., Pertiwi, D., Dali, R. M., Riani, D., Asmin, E. A., Suhartono, S., Sulaiman, S., Indupurnahayu, Prasetya, A., Sustiman, E., Nurhayati, S., Jasiyah, R., & Prastianingrum, S. (2022). *Akuntansi Manajemen (Pendekatan Konseptual)* (Hartini (ed.)). CV. Media Sains Indonesia.
- Sasmitha, J. L. (2018). Analisis Titik Impas dan Target Laba Dalam Penentuan Harga Sewa Pada Jasa Sewa Kendaraan. *7597*(2), 100–111.
- Setijianto, D., Anita, N. D., & Bramantoro, T. (2018). *Pengantar Metodologi Penelitian Kedokteran Gigi*. Airlangga University Press.
- Tampenawas, M. A., & Raymon, F. R. (2020). *Akuntansi Manajemen* (1st ed.). Polimdo Press.
- Tangeren, R., Sondakh, J. J., & Pontoh, W. (2018). Analisis Titik Impas Dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Pt. Soho Industri Pharmasi Cabang Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 13(04), 373–380.
- Yuliani, M., Buchori, D., & Adiwiyah, A. L. (2022). Analisis Titik Impas pada Penjualan Kamar Homestay Tri G di Kabupaten Berau. *Accountia Journal*, 6(2), 122–131.