

An Analysis Of Break Even Point (BEP) In Profit Planning At Kerupuk Sri Rasa Factory In Bengkulu

Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Perencanaan Laba Pada Pabrik Kerupuk Sri Rasa Di Bengkulu

Atika Indah Putri¹⁾; Karona Cahya Susena²⁾; Suswati Nasution³⁾
^{1,2,3)} *Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu*
Email: ¹⁾ atikaindahputri@gmail.com

ARTICLE HISTORY

*Received [19 November 2022]
Revised [29 Desember 2022]
Accepted [05 Januari 2023]*

KEYWORDS

Break Even Point, Profit Planning

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis serta mengetahui penerapan Break Even Point dalam perencanaan laba pada Pabrik Kerupuk Sri Rasa di Bengkulu. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Data yang dianalisis dalam penelitian ini yaitu berupa laporan produksi, harga jual, volume penjualan dan biaya yang dikeluarkan dalam produksi. Hasil penelitian menunjukkan pada bulan juni, titik impas (BEP) berada pada volume penjualan 2.203 bal kerupuk jalin atau Rp.22.025.939, dan margin of safety sebesar 72,66%. Pada bulan juli hasil perhitungan analisis diperoleh titik impas (BEP) berada pada volume penjualan 2.060 bal kerupuk jalin atau Rp.20.602.384. Pada bulan agustus titik impas (BEP) berada pada volume penjualan 1.990 bal kerupuk jalin atau Rp.19.898.990. Pada bulan September titik impas (BEP) berada pada volume penjualan 1.950 bal kerupuk jalin atau Rp.19.489.513. Pada bulan Oktober Titik impas (BEP) berada pada volume penjualan 2.073 bal kerupuk jalin atau Rp.20.723.753. Jika tingkat penjualan berada dibawah titik BEP maka usaha tersebut akan mengalami kerugian dan sebaliknya jika berada diatas titik BEP maka usaha tersebut memperoleh keuntungan. Dalam perencanaan laba, jika bulan november ingin meningkatkan laba sebesar 20%, maka perhitungan penjualan yang harus dicapai dari bulan sebelumnya yaitu, 20% dari bulan juni maka dapat meningkatkan penjualan sebesar 9.046 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp. 90.456.172. Dari hasil analisis yang telah dilakukan bahwa metode break even point (BEP) ini cocok digunakan sebagai alat dalam perencanaan laba pada pabrik kerupuk Sri Rasa di Bengkulu guna mengetahui pada penjualan berapa terjadinya titik impas.

ABSTRACT

This study aims to analyze and find out the application of the Break Even Point in profit planning at Kerupuk Sri Rasa Factory in Bengkulu. The data analysis method used in this study is a quantitative descriptive method. The data were analyzed in the form of production reports, selling prices, sales volume and costs incurred in production. The results showed that in June, the Break Even point (BEP) was on the sales volume of 2,203 bales of Jalin crackers or Rp.22,025,939, and a margin of safety of 72.66%. In July, the results of the analysis calculation obtained the break-even point (BEP) on the sales volume of 2,060 bales of Jalin crackers or Rp.20,602,384. In August, the break-even point (BEP) was on the sales volume of 1,990 bales of Jalin crackers or IDR 19,898,990. In September the break-even point (BEP) was at sales volume of 1,950 bales of Jalin crackers or Rp.19,489,513. In October the break even point (BEP) was on sales volume of 2,073 bales of Jalin crackers or IDR 20,723,753. If the sales level is below the BEP point then the business will experience a loss and vice versa if it is above the BEP point then the business will make a profit. In profit planning, if in November you want to increase profits by 20%, then the calculation of sales that must be achieved from the previous month, namely, 20% from June, can increase sales by 9,046 bales of crackers or Rp. 90456172. From the results of the analysis that has been carried out that the break even point (BEP) method is suitable as a tool in profit planning at Kerupuk Sri Rasa factory in Bengkulu in order to find out at sales how much the breakeven point occurs, using this method it is possible to find out and determine production costs as a whole. maximum to avoid losses.

PENDAHULUAN

Industri merupakan aktivitas ekonomi yang memproses serta mengelola bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi atau barang jadi, menjadi barang yang bermutu tinggi dalam penggunaannya, industri adalah bagian dari proses produksi dengan menggunakan sarana dan peralatan, misalnya mesin.

Setiap usaha memiliki peranan penting dalam perekonomian. Menurut besar Kamus Besar Bahasa Indonesia, usaha adalah kegiatan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud; perbuatan, pekerjaan, prakarsa, ikhtiar daya upaya untuk mencapai sesuatu. Salah satu tujuan mendirikan usaha yaitu untuk mendapatkan keuntungan finansial, semakin besar usaha yang dibuat maka semakin besar pula keuntungan atau laba yang didapatkan sesuai dengan pertumbuhan

usaha tersebut, sehingga dalam usaha juga diperlukan sebuah perencanaan untuk meningkatkan laba. Perencanaan (planning) merupakan proses menetapkan tujuan dan memilih cara untuk merealisasikan tujuan tersebut. Setiap organisasi tidak dapat lepas dari proses perencanaan, Wijayanto (2012:75).

Sebuah perusahaan atau usaha akan melakukan berbagai macam strategi untuk mencapai tujuan tersebut diantaranya: strategi dalam pemasaran, strategi penjualan, strategi dalam proses produksi, serta strategi harga. Strategi-strategi inilah yang nantinya dipergunakan oleh seorang pengusaha untuk mendapatkan income serta untuk memajukan usahanya dalam dunia bisnis. Strategi dalam berproduksi ialah dengan menentukan jumlah produksi yang akan dipasarkan yang dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan secara maksimal.

Dalam menentukan perencanaan laba, besarnya laba yang akan diperoleh pada suatu periode, sebaiknya pengusaha sudah menyadari risiko yang akan dihadapi dan mengetahui faktor apa saja yang berpengaruh terhadap penentuan besarnya laba seperti pendapatan, biaya-biaya yang akan dikeluarkan, serta tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk usaha yang dipasarkan, bahwa dapat kita ketahui tingkat kepuasan pelanggan sangat penting dalam mendirikan suatu usaha, jika tingkat kepuasan sudah didapatkan maka sebuah usaha akan berjalan sesuai rencana. Dalam mengatasi permasalahan dan risiko pada suatu usaha tentunya pihak manajemen harus memiliki kemampuan yang tinggi dalam melihat segala kemungkinan, serta pihak manajemen harus terlebih dahulu memahami dan membaca peluang di masa yang akan datang sehingga usaha yang sudah didirikan tidak mengalami kebangkrutan. Perencanaan laba berhubungan erat dengan tingkat penjualan, seperti volume dan hasil penjualan, biaya produksi dan biaya operasi perusahaan. Adapun teknik perencanaan yang dapat diterapkan dalam usaha yaitu salah satunya dengan analisis break even point. Dimana analisis ini dapat memberikan suatu informasi menyangkut besarnya penjualan yang harus dicapai.

Break Even Point adalah titik impas yang mana besarnya jumlah laba yang didapatkan sama dengan jumlah yang diperlukan dalam proses produksi, atau dapat juga dikatakan jumlah penjualan setara dengan jumlah biaya yang dikeluarkan (biaya tetap dan biaya variabel) pada usaha Pabrik Kerupuk Sri Rasa Bengkulu. Definisi lain dari Break Even Point adalah ketika total laba dan rugi ada pada titik 0, yang artinya pada titik ini perusahaan tidak mengalami keuntungan ataupun kerugian dalam kegiatan operasionalnya.

Menurut Herman (2013:109) mengatakan, break even point adalah kondisi operasi dari suatu entity dimana total pendapatan sama dengan total biaya dan tidak memperoleh laba juga tidak mengalami rugi. Manfaat utamanya adalah memberikan peringatan penting bagi pimpinan berapa unit dan rupiah penjualan minimum harus tercapai di masa yang akan datang. Pada suatu kondisi, perusahaan akan berusaha agar tidak menderita kerugian, atau minimal pendapatan yang diperoleh sama dengan biaya yang dikeluarkan. Kondisi inilah yang disebut dengan break even point, dengan demikian titik impas atau break even point dapat digunakan sebagai alat untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, penjualan dan income atau pendapatan.

Usaha Kerupuk Sri Rasa merupakan usaha yang bergerak dibidang industri kerupuk terutama kerupuk jalin yang diproduksi sendiri. Usaha kerupuk Sri Rasa ini berlokasi di jalan Dempo IV, Kebun Tebeng, Kecamatan Ratu Agung, Kota Bengkulu. Pemilik usaha ini bernama Ibu Een Rohendayati yang sudah memulai usaha kerupuk Sri Rasa sejak tahun 1980 hingga sekarang. Usaha kerupuk Sri rasa ini dipasarkan secara mandiri dengan harga Rp.10.000 per bal isi 25 butir.

Sebagai usaha yang terus berkembang, usaha kerupuk Sri Rasa harus mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki guna memperoleh laba yang dapat membuat usaha semakin berkembang dan kinerja semakin baik di masa yang akan datang. Usaha kerupuk Sri Rasa belum menerapkan analisis Break Even Point dalam usaha peningkatan laba perusahaan, sehingga perusahaan belum mampu untuk mencapai laba seoptimal mungkin, Oleh karena itu hendaklah usaha Kerupuk Sri Rasa ini membuat serta menerapkan perencanaan laba yang diinginkan melalui analisis yang baik.

Perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah dipertimbangkan dengan cermat dan dijelaskan secara kuantitatif dalam hal laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang. Menurut Munawir (2011:184), Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan.

Analisis break even menyajikan informasi hubungan biaya, volume, dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang. Break even point juga memiliki manfaat bagi perusahaan yaitu memberikan peringatan penting bagi pimpinan mengenai berapa unit dan rupiah penjualan minimal harus tercapai di masa yang akan datang. Analisis break even point ini sangat berguna dalam membantu perusahaan untuk meningkatkan laba khususnya perusahaan yang baru berkembang dan perusahaan yang berada di tengah-tengah persaingan yang sangat ketat.



LANDASAN TEORI

Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya adalah suatu sistem informasi yang menghasilkan informasi biaya dan informasi operasi suatu organisasi atau perusahaan yang digunakan sebagai dasar dalam pengukuran, penganalisis, pelaporan dan pengambilan keputusan (Mulyadi, 2014: 7). Akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok, yaitu penentuan kos produk, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan khusus (Mulyadi, 2012: 7-8).

Menurut Riwayadi (2017: 24) Akuntansi Biaya didefinisikan sebagai suatu proses pengidentifikasian, pendefinisian, pengukuran, pelaporan, pelaporan dan analisis berbagai unsur biaya langsung dan biaya tidak langsung yang berhubungan dengan proses menghasilkan dan memasarkan produk. Rachmina (2017: 11) mengemukakan bahwa akuntansi biaya merupakan proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa dengan cara-cara tertentu serta penafsiran informasi biaya. Objek kegiatan akuntansi biaya adalah biaya.

Akuntansi biaya dapat didefinisikan sebagai proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya-biaya pembuatan dan penjualan barang jadi (produk) atau penyerahan jasa dengan cara-cara tertentu serta menafsirkan hasilnya, Dewi dan Septian, (2014: 1).

Break Even Point

Analisis Break even point atau analisis titik impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan, volume produksi, harga jual, biaya produksi serta biaya tetap dan biaya variabel. Menurut carter (2012:283) analisis titik impas (break even point) digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tersebut. Break Even Point adalah apabila setelah disusun laporan laba rugi untuk periode tertentu perusahaan tersebut tidak memperoleh keuntungan dan sebaliknya tidak menderita kerugian. Menurut Kasmir (2016:332), Analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau dikenal dengan nama analisis Break Even Point (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas sering disebut analisis perencanaan laba (profit planning). Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan ingin mengeluarkan suatu produk baru. Artinya dalam memproduksi produk baru tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan, kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen. Menurut Sundjaja dkk (2010:258) mengatakan, titik impas operasi perusahaan adalah tingkat penjualan yang diperlukan untuk dapat menutupi semua biaya operasional, dimana pada titik impas tersebut laba sebelum bunga dan pajak sama dengan nol. Sedangkan menurut Dwi Prastowo (2015:158) Analisis titik impas (Break-even analysis) adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu.

Penjualan

Menurut Abdullah (2017:23) "Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi".

Menurut Mulyadi (2016:160) Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari terdapatnya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan bisa diartikan sebagai mengalihkan atau memindahkan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Sedangkan dalam Sunyoto (2013:12) penjualan tatap muka, menurut William G. Nickels adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

METODE PENELITIAN

Menurut sugiyono (2016:6) metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid dengan tujuan dapat ditemukan, dikembangkan, dan dibuktikan suatu pengetahuan tertentu sehingga pada gilirannya dapat digunakan untuk memahami, memecahkan dan mengantisipasi masalah dalam bidang pendidikan.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Analisis Kualitatif, dalam penelitian ini menggunakan analisis kualitatif yaitu untuk mendapatkan gambaran atau informasi terkait Pabrik Kerupuk Sri Rasa Bengkulu dan selanjutnya menganalisis penjelasan dari hasil penelitian dan perhitungan.
2. Analisis Kuantitatif adalah pendekatan pengolahan data melalui metode statistik atau matematika yang terkumpul dari data primer atau sekunder, Suharsimi (2013:37). Analisis kuantitatif ini digunakan untuk melakukan perhitungan terhadap permasalahan yang diteliti, menganalisis break even point, dengan menggunakan rumus perhitungan menurut Garrison, dkk (2013:224-226)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis break even point (BEP) akan memberikan informasi mengenai hubungan antara volume penjualan, biaya dan laba yang diperoleh perusahaan berdasarkan tingkat penjualan atau pendapatan yang dilakukan pada periode tertentu.

Dari hasil penelitian mengenai titik impas atau (BEP) pada bulan januari, februari, maret, juni, juli, agustus, september dan oktober tahun 2022 sebagai perencanaan laba pada Pabrik Kerupuk Sri Rasa di Bengkulu pada bulan November tahun 2022, Berdasarkan data-data diatas terhitung penjualan di bulan januari, februari, maret, juni, juli, agustus, september dan oktober tahun 2022, sedangkan pada bulan april dan mei tidak ada aktivitas penjualan, hal tersebut dikarenakan pada pabrik kerupuk Sri Rasa dalam satu tahun ada dua bulan libur yaitu pada bulan puasa hingga selesai bulan hari raya. Sedangkan pada tahun 2022 bulan tersebut ada pada bulan april dan mei. Untuk perencanaan laba berdasarkan metode titik impas atau break even point, maka dapat disusun perencanaan laba pada bulan november dengan hasil seperti pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. Hasil perhitungan margin income dan laba dari perencanaan laba 20%

Tahun 2022	Penjualan	Biaya tetap	Biaya variable	Total biaya (total cost) (3+4)	Marginal income (2-4)	Laba bersih (2-5)
1	2	3	4	5	6	7
Januari	72.039.082	9.850.000	38.123.568	47.973.568	33.915.514	24.065.514
Februari	78.779.457	9.850.000	43.344.756	53.194.756	35.434.701	25.584.701
Maret	82.528.206	9.850.000	46.687.221	56.537.221	35.840.985	25.990.995
Juni	90.456.172	9.850.000	50.006.288	59.856.288	40.449.884	30.599.884
Juli	88.563.062	9.850.000	46.219.464	56.069.464	42.343.598	32.493.598
Agustus	85.636.364	9.850.000	43.261.815	53.111.815	42.375.549	32.524.549
September	83.577.365	9.850.000	41.401.800	51.251.800	42.175.565	32.325.565
Oktober	88.156.566	9.850.000	46.266.368	56.116.368	42.040.198	32.040.198

Sumber: Pabrik Kerupuk Sri Rasa di Bengkulu 2022.

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa jika perusahaan merencanakan laba 20% dari penjualan, maka perusahaan harus mampu menjual produk berdasarkan perencanaan yang sudah ditentukan. Pada bulan januari dengan laba yang diharapkan dari perencanaan laba 20% yaitu sebesar Rp.24.066.000 dapat dicapai apabila pabrik Kerupuk Sri Rasa mampu melakukan penjualan sebanyak 7.204 bal kerupuk atau sebesar Rp.72.039.082. Pada bulan februari jika perencanaan laba yang diinginkan sebesar 20% atau senilai Rp.25.585.000 dapat dicapai apabila pabrik Kerupuk Sri Rasa mampu melakukan penjualan sebanyak 7.878 bal kerupuk atau sebesar Rp. 78.779.457. Pada bulan Maret, jika laba yang diharapkan dari perencanaan laba 20% yaitu sebesar Rp. 25.992.000, maka pabrik Kerupuk Sri Rasa dapat meningkatkan penjualan sebesar 8.253 bal kerupuk atau sebesar Rp. 82.528.206 untuk mencapainya. Selanjutnya jika Pabrik Kerupuk Sri Rasa pada bulan november ingin meningkatkan laba sebesar 20% dari bulan juni atau sebesar Rp. 30.602.000 maka pabrik Kerupuk Sri Rasa dapat meningkatkan penjualan sebesar 9.046 bal kerupuk sebesar Rp. 90.456.172. Jika Pabrik Kerupuk Sri Rasa pada bulan november ingin meningkatkan laba sebesar 20% dari bulan juli atau sebesar Rp. 32.492.000, maka pabrik Kerupuk Sri Rasa dapat meningkatkan penjualan sebesar 8.856 bal kerupuk atau sebesar Rp. 88.563.062. Berdasarkan bulan agustus, pabrik Kerupuk Sri Rasa dapat meningkatkan penjualan



sebesar 8.565 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp. 85.636.364. untuk mencapai laba 20% dari bulan agustus, dan penjualan sebesar 8.364 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp. 83.577.365. dari bulan september untuk perencanaan di bulan november. Selanjutnya jika Pabrik Kerupuk Sri Rasa pada bulan november ingin meningkatkan laba sebesar 20% dari bulan Oktober atau sebesar Rp. 32.042.000, dapat tercapai apabila mampu melakukan penjualan sebesar 8.816 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp. 88.156.566.

Dalam hal ini nampak jelas bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perencanaan laba yang ingin dicapai adalah harga jual, kuantitas penjualan, serta biaya tetap dan biaya variabel. Dampak yang terjadi terhadap perencanaan laba jika terjadi perubahan harga yaitu kenaikan harga jual per unit maka akan menurunkan titik impas penjualan, sedangkan penurunan harga jual per unit akan menaikkan titik impas penjualan (BEP).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Di tahun 2022, pada bulan januari titik impas atau break even point (BEP) berada pada volume penjualan 2.092 bal kerupuk jalin atau Rp. 20.921.835. dan tingkat margin of safety 69,16%. Pada bulan februari, Titik impas atau break even point (BEP) berada pada volume penjualan 2.190 bal kerupuk jalin atau Rp. 21.888.889. dan tingkat margin of safety 70,56%. Pada bulan maret, titik impas atau break even point (BEP) berada pada volume penjualan 2.268 bal kerupuk jalin atau Rp.22.680.175. dengan tingkat margin of safety 70,92%. Pada bulan juni, titik impas atau break even point (BEP) berada pada volume penjualan 2.203 bal kerupuk jalin atau Rp.22.025.939, dan margin of safety sebesar 72,66%. Pada bulan juli hasil perhitungan analisis diperoleh titik impas (break even point) berada pada volume penjualan 2.060 bal kerupuk jalin atau Rp.20.602.384. dan margin of safety sebesar 75,60%. Pada bulan agustus titik impas atau break even point (BEP) berada pada volume penjualan 1.990 bal kerupuk jalin atau Rp.19.898.990. Pada bulan September titik impas atau break even point (BEP) berada pada volume penjualan 1.950 bal kerupuk jalin atau Rp.19.489.513. Pada bulan Oktober Titik impas atau break even point (BEP) berada pada volume penjualan 2.073 bal kerupuk jalin atau Rp.20.723.753. Jika tingkat penjualan berada dibawah titik BEP maka usaha tersebut akan mengalami kerugian dan sebaliknya jika berada diatas titik BEP maka usaha tersebut memperoleh keuntungan.
2. Di tahun 2022, jika bulan november ingin meningkatkan laba sebesar 20%, maka perhitungan penjualan yang harus dicapai dari bulan sebelumnya yaitu, 20% dari bulan januari harus meningkatkan penjualan sebesar 7.204 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp.72.039.082. 20% dari bulan februari penjualan sebesar 7.878 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp. 78.779.457. 20% dari bulan maret maka meningkatkan penjualan sebesar 8.253 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp. 82.528.206. 20% dari bulan juni dapat meningkatkan penjualan sebesar 9.046 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp. 90.456.172. 20% dari bulan juli dapat meningkatkan penjualan sebesar 8.856 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp. 88.563.062. 20% dari bulan agustus, meningkatkan penjualan sebesar 8.565 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp. 85.636.364. 20% dari bulan september meningkatkan penjualan sebesar 8.364 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp. 83.577.365. dan 20% dari bulan oktober yaitu dengan meningkatkan penjualan sebesar 8.816 bal kerupuk atau dalam rupiah sebesar Rp. 88.156.566.

Saran

1. Agar terhindarnya dari kerugian analisis break even point dapat diterapkan pada pabrik kerupuk Sri Rasa, sebab demikian dengan menggunakan metode break even poin dapat mengetahui pada tingkat penjualan berapa perusahaan mengalami impas atau tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian sehingga lebih mudah untuk menentukan biaya produksi.
2. Dapat diketahui hubungan antar hasil penjualan yang dicapai dan jumlah biaya yang dikeluarkan serta tingkat keuntungan maksimal yang diperoleh, Metode ini juga dapat digunakan dalam menerapkan perencanaan laba untuk kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulah, Thamrin dan Tantri, Francis. 2013. Manajemen Pemasaran. Penerbit Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi. 2013. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Rineka Cipta. Jakarta.

- Basu Swastha Dharmmesta. 2014. Manajemen Pemasaran. BPFE. Yogyakarta. Bustami, Bastian dan Nurlela. 2010. Akuntansi Biaya. Edisi kedua. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Carter, William K. 2012. Akuntansi Biaya. Salemba Empat. Jakarta. Danang, Sunyoto. 2013. Metode Penelitian Akuntansi. PT. Refika. Bandung.
- Dewi, Sofia Prima dan Septian Bayu Kristanto. 2014. Akuntansi Biaya. Edisi 2. Bogor. In Media.
- Dwi Prastowo. 2011. Analisis Laporan Keuangan. Edisi Ketiga. YKPN. Jakarta. Garrison, Ray H, Norren, Brewer. 2013. Akuntansi Manajerial. Salemba Empat. Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2016. Analisis Kritis Laporan Keuangan. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Henry Simamora. 2013. Pengantar Akuntansi II. Bumi Aksara. Jakarta. Herman, Edi. 2013. Akuntansi Manajerial. Mitra Wacana Media. Jakarta. Karyoto. 2016. Dasar-dasar Manajemen. Andi Yogyakarta. Yogyakarta. Kasmir. 2012. Analisis Laporan Keuangan. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- . 2016. Analisis Laporan Keuangan. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Kashmir dan Jakfar. 2010. Studi Kelayakan Bisnis. Kencana Prenada Media Grup. Jakarta.
- Kotler, Philip dan Keller. K. Lane. 2012. Pemasaran Marketing Edisi 1. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Munawir. 2011. Analisis Laporan Keuangan. Edisi Kesebelas. Liberty. Yogyakarta.
- Prastowo, Dwi. 2015. Analisis Laporan Keuangan Konsep Dan Aplikasi Edisi Ketiga. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Rachmina, Dwi dan Shinta Wulan Sari. 2017. Akuntansi Manajemen. Polimedia Publishing. Jakarta.
- Riwayadi. 2017. Akuntansi Biaya, Pendekatan Tradisional Dan Kontemporer. Edisi 2. Jakarta. Salemba Empat.
- Rudianto. 2013. Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis. Erlangga. Jakarta.
- Samryn, L.M. 2012, Akuntansi Manajemen Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi. Edisi Pertama. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Simamora, Henry. 2013. Akuntansi Manajemen. Edisi 3. Star Gate Publisher. Jakarta.
- Siregar, Baldric, Suropto, Bambang, dkk. 2013. Akuntansi Biaya. Edisi kedua. Salemba Empat. Jakarta
- Subramanyam. K. R dan John J. Wild. 2014. Analisa Laporan Keuangan. Penerjemah Dewi Y. Salemba Empat. Jakarta.
- Sugiyono. 2015. Metode Penelitian Manajemen. CV Alfabeta. Bandung.
- Sundjaja, Ridwan dan Inge Barlian. 2010. Manajemen Keuangan. Literata Lintas Media. Jakarta.
- Supriyono. 2011. Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok, Buku 1 Edisi 2. BPFE. Yogyakarta.
- Wijayanto, Dian. 2012. Pengantar Manajemen. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.