



---

## **ANALYSIS OF BREAK EVENT POINT IN OPTIMIZING PROFIT ON THE MINING COAL COMPANY LISTED IN INDONESIA STOCK EXCHANGE PERIOD 2012-2016**

**Wahyu Indah Mursalini**

Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammad Yamin, Indonesia

---

### ***Informasi Artikel***

Diterima : 1 Juni 2019  
Review Akhir : 3 Agustus 2019  
Diterbitkan online : Oktober 2020

### ***Kata Kunci***

*Break Event Point And Profit*

### ***Korespondensi***

E-Mail :  
[wahyuindah771@gmail.com](mailto:wahyuindah771@gmail.com)

### ***Abstract :***

The purpose of the company in running its business is to earn profit / profit. The size of the profits obtained often become a measure of success or failure of corporate management. In the profit planning relationship between cost, sales volume, and profit play a very important role. profit planning requires tools in the form of volume- profit cost analysis. One of the cost-volume-profit analysis techniques is break event point analysis. In general, this analysis also provides information about margin of safety that has usability as an indication and description to the management of how the sales decrease can be estimated so that the business run not suffer loss. So in a company should try as much as possible to avoid losses or even break-even. The purpose of this study is to determine the level of BEP achieved in optimizing earnings at coal mining companies listed on the Stock Exchange. The analytical method used is descriptive analysis. The results show that coal mining companies listed on the BEI have been able to optimize their performance so that it has obtained sales above the break event. A coal mining company should classify costs based on the cost behavior required to perform better profit planning for greater profits

**Abstrak:** Tujuan perusahaan dalam menjalankan usahanya adalah untuk memperoleh keuntungan. Besar kecilnya keuntungan yang diperoleh seringkali menjadi tolak ukur berhasil tidaknya manajemen perusahaan. Dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Perencanaan laba membutuhkan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis break event point. Secara umum analisis ini juga memberikan informasi mengenai margin of safety yang memiliki kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen tentang bagaimana penurunan penjualan dapat diperkirakan agar usaha yang dijalankan tidak mengalami kerugian. Maka dalam sebuah perusahaan hendaknya berusaha semaksimal mungkin untuk menghindari kerugian atau bahkan impas. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat pencapaian BEP dalam optimalisasi laba pada perusahaan pertambangan batubara yang terdaftar di BEI. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan tambang batu bara yang tercatat di BEI sudah mampu mengoptimalkan kinerjanya sehingga memperoleh penjualan diatas break event. Perusahaan pertambangan batubara harus mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilaku biaya yang diperlukan untuk melakukan perencanaan laba yang lebih baik untuk keuntungan yang lebih besar.

**Kata Kunci:** *Break Event Point dan Untung*

## PENDAHULUAN

Manajemen perusahaan harus membuat perencanaan secara terpadu untuk semua aktivitas yang sedang maupun yang akan dilakukan dalam upaya mencapai laba yang diharapkan. Salah satu perencanaan yang perlu dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama perusahaan karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima dari hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki. Harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba. Oleh sebab itu perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *Break Even Point* (BEP).

Analisis *Break Even Point* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena itu analisa tersebut sering disebut analisa biaya, keuntungan dan volume kegiatan (Riyanto, 2010). Dengan analisis *break event point* perusahaan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus di capai agar tidak mengalami kerugian dan seberapa jauh volume penjualan bisa turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Secara umum analisa BEP memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang memberi gambaran kepada manajer berapa besarnya penurunan penjualan dapat diestimasi sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam persentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Batu bara mempunyai peran yang sangat penting dalam kegiatan industri diantaranya batu bara berperan dalam industri produksi semen, aluminium, pabrik kertas, bahan kimia dan obat-obatan. Beberapa produksi seperti bahan metanol, garam amoniak, produk pupuk pertanian, zat pelarut dan pewarna, plastik, serta logam silikon juga menggunakan batu bara. Perusahaan tambang batu bara adalah perusahaan yang mengelola batu bara mulai dari kegiatan penambangan, penyaluran, pemasaran bahkan sampai kegiatan eksport.

Manajer perusahaan tambang Batu Bara perlu mengetahui *break event point* perusahaan yang dipimpinnya. Dengan demikian manajer dapat menetapkan kebijakan atau keputusan yang tepat terhadap harga untuk mencapai tingkat laba yang optimal bagi perusahaan. Manajer dapat mengetahui pada tingkat harga berapa laba yang diharapkan dapat dicapai, sehingga tidak menimbulkan kerugian perusahaan. Selain itu manajer juga dapat mengetahui bagaimana perubahan harga jual terhadap keuntungan yang diperoleh, sehingga manajer dapat menerapkan strategi harga dengan baik dalam bisnis.

Berdasarkan permasalahan diatas rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Berapakah jumlah penjualan perusahaan tambang batu bara agar mencapai kondisi *break event point*?
2. Berapakah jumlah penjualan perusahaan tambang batu bara yang harus dicapai agar dapat memperoleh laba?

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui jumlah penjualan perusahaan tambang batu bara agar mencapai kondisi *break event point*.
2. Untuk mengetahui jumlah penjualan perusahaan tambang batu bara yang harus dicapai agar dapat memperoleh laba.

## LITERATUR REVIEW DAN HIPOTESIS

Laporan keuangan pada umumnya terdiri dari laporan posisi keuangan, perhitungan laba-rugi dan laporan perubahan ekuitas. Laporan posisi keuangan menunjukkan/menggambarkan jumlah aset, kewajiban dan ekuitas dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu. Perhitungan laporan laba-rugi memperlihatkan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan serta beban yang terjadi selama periode tertentu. Laporan perubahan ekuitas menunjukkan sumber dan penggunaan atau alasan-alasan yang menyebabkan perubahan ekuitas perusahaan (Munawir, 2011). Tujuan dari penyajian laporan keuangan adalah untuk memenuhi kepentingan berbagai pihak (*stakeholder*) yang berkepentingan terhadap perusahaan. Secara umum laporan keuangan memberikan informasi keuangan suatu perusahaan, baik pada saat tertentu maupun pada periode tertentu.

### Analisis *Break Event Point*

Merupakan suatu analisis yang dilakukan oleh manajemen sebagai acuan dalam membuat keputusan terhadap perencanaan keuangan, khususnya pada tingkat laba yang ingin dicapai serta berhubungan dengan tingkat penjualan. Manajemen perlu mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba sebagai dasar informasi penunjang. Perusahaan semaksimal mungkin akan terus berupaya untuk menghindari kerugian walaupun tidak mendapatkan laba, namun tetap berada pada keadaan *Break event* atau titik impas (Ariyanti, Achmad, & Husaini, 2014). BEP terjadi apabila total penghasilan sama besar dengan total biaya sehingga perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. BEP diperoleh dengan cara biaya tetap dibagi dengan Rasio Marjin Kontribusi (Fridayanti, Sudjana, & Wijono, 2014). Menurut Kasmir (2015) penggunaan analisis titik impas bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan dan produksi. Analisis *Break Even Point* sangat bermanfaat untuk merencanakan laba operasi dan volume penjualan suatu perusahaan. Setelah mengetahui informasi besarnya hasil titik impas yang dicapai, maka industri dapat melakukan kebijakan, yaitu menentukan berapa jumlah produk yang harus dijual (*budget sales*), harga jual (*sales price*) apabila industri menginginkan laba tertentu dan dapat meminimalkan kerugian yang akan terjadi (Ariyanti et al., 2014).

## Laba

Merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima dari hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan. Berdasarkan argumen tersebut maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. Perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi (Munawir, 2011). Laba dipengaruhi tiga faktor yaitu harga jual, biaya dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki. Harga jual mempengaruhi volume penjualan. Sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor tersebut saling berkaitan sehingga di dalam perencanaan hubungan antara biaya, volume, laba memegang peranan sangat penting. Salah satu tujuan perusahaan adalah mencapai laba atau keuntungan sesuai dengan pertumbuhan perusahaan (Munawir, 2011).

Seperti yang sudah dipaparkan sebelumnya salah satu perencanaan yang perlu dihasilkan perusahaan adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisi kegiatan seperti penetapan tujuan dan target laba yang realistis serta cara untuk mencapainya, dan manajemen berupaya untuk mencapainya. Perencanaan laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target yang telah ditentukan. Perencanaan laba digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan di masa datang (Baris & Sondakh, 2014).

Penelitian-penelitian yang berkaitan dengan *break event point* dan laba sudah pernah dilakukan peneliti terdahulu. Dalam melakukan penelitian ini penulis perlu mengetahui penelitian-penelitian yang dilakukan sebelumnya karena dengan adanya penelitian tersebut dapat dijadikan sumber informasi dan bahan acuan dalam penelitian ini.

Mangundap & Reisty (2014) meneliti *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Shmily Cupcakes. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *margin of safety* dan *contribution margin* dapat memaksimalkan metode *break even point* sebagai metode untuk melakukan penjualan di atas titik impas dan meminimalisasi kerugian. Tingkat *break even point* dicapai home industry Shmily Cupcakes pada penjualan dapat mencapai keuntungan di atas rata-rata. Malombeke & Beatrix, (2013) meneliti Analisa *Break-Even-Point* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Holland Bakery. Hasil penelitian menunjukkan perusahaan dapat membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel dan menghitung BEP dari ketiga sampel produk. Rhibels (2010) meneliti Analisis BEP multi produk sebagai alat perencanaan laba pada CV.Cahaya Selatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jika perusahaan merencanakan laba sebesar Rp.15.000.00 maka tingkat penjualan harus mencapai 2.205 unit dengan proporsi penjualan 926 unit untuk sandal dan 1.279 unit untuk sepatu dengan total penjualan Rp.120.610.00.

## METODE PENELITIAN

Sampel penelitian ini adalah perusahaan tambang batu bara yang terdaftar di bursa efek. Data dikumpulkan dari laporan keuangan tahunan yang dimiliki perusahaan tambang batu bara yang terdaftar di bursa efek Indonesia selama jangka waktu lima tahun yaitu 2012-2016

Variabel penelitian adalah analisis *Break Event Point* yang diukur dengan volume kegiatan produksi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. *Contribution margin* dihitung bertujuan untuk mengetahui besarnya kontribusi laba perusahaan. Besarnya kontribusi laba sangat berpengaruh pada besarnya laba yang diperoleh setelah perusahaan mengalami titik impas. *Margin of safety* adalah apabila hasil penjualan

pada tingkat *break event* dibanding dengan penjualan yang dibudgetkan atau pada tingkat penjualan tertentu maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita rugi. Laba merupakan kelebihan pendapatan atau keuntungan yang layak diterima oleh perusahaan karena perusahaan tersebut telah melakukan pengorbanan untuk kepentingan dalam jangka waktu tertentu. Perhitungan laba adalah penerimaan total dikurangi dengan pengeluaran atau biaya total.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menghitung *Break Even Point* kita perlu menghitung *Ratio Contribution Margin* (RCM) yang hasil dari perhitungannya dapat dilihat pada Table 1 dan Tabel 2:

**Tabel 1. RCM (*Ratio Contribusi Margin*) perusahaan tambang batu bara periode 2012-2016**

No	Nama perusahaan	Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Adaro energy Tbk	93%	19%	19%	78%	77%
2	Baramulti suksesaranaTbk	12%	11%	7%	21%	18%
3	Delta Dunia Makmur tbk	12%	14%	21%	22%	27%
4	Golden Energy Mines Tbk	9%	9%	96%	11%	20%
5	Harum Energy Tbk	22%	11%	8%	7%	22%
6	Indo Tambang raya Megah Tbk	26%	19%	15%	14%	11%
7	Resource Alam Indonesia Tbk	20%	19%	13%	13%	22%
8	Myoh Technology Tbk	12%	13%	15%	19%	18%
9	Toba Bara Sejahtra Tbk	10%	15%	17%	18%	18%

Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

**Tabel 2. *Break Event Point* perusahaan tambang batu bara periode 2012-2016**

No	Nama perusahaan dan kode	Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Adaro energy Tbk. (ADRO)	559.466.	3.322.657.	3.463.034.	1.365.917.	1.683.059.
2	Baramulti suksesaranaTbk. (BSSR)	385.376.	83.770.	1.454.288.	647.145.	399.410.
		737.167	343.018	958.857	719.071	926.978

3	Delta Dunia	2.983.251.	3.385.651.	165.454.	126.288.	96.245.
	Makmur Tbk. (DOID)	408.333	117.457	724.952	517.727	103.541
4	Golden Energy	2.491.591.	3.860.325.	432.320.	3.732.368.	1.899.326.
	Mines Tbk. (GEMS)	578.322	827.289	594.625	929.545	933.440
5	Harum Energy	644.929.	1.916.210.	2.533.425.	3.281.145.	888.950.
	Tbk. (HRUM)	441.591	860.609	437.500	834.571	128.018
6	Indo Tambang	2.462.614.	3.967.050.	3.527.740.	2.933.750.	4.729.960.
	raya Megah	269.231	526.316	380.000	600.000	581.818
	Tbk.(ITMG)					
7	Resource Alam	259.639.	353.526.	429.189.	466.542.	297.069.
	Indonesia Tbk. (KKGI)	258.250	163.453	090.769	761.500	593.564
8	Myoh	415.648.	405.907.	423.147.	402.663.	463.742.
	Technology	683.333	653.846	960.000	634.500	793.556
	Tbk.(MYOH)					
9	Toba Bara	1.984.606.	1.697.273.	1.580.900.	1.479.141.	1.187.151.
	Sejahtra Tbk. (TOBA)	687.900	460.267	250.600	361.638	887.800

Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

1. Perusahaan ADRO mengalami kenaikan pada tahun 2012-2014 dan mengalami penurunan pada tahun 2015 dan sedikit kenaikan 2016. Hal ini disebabkan naik turun volume penjualan dan biaya.
2. Perusahaan BSSR mengalami kenaikan 2012 mengalami penurunan pada tahun 2013 dan mengalami kenaikan lagi pada tahun 2014 dan pada tahun 2015-2016 mengalami penurunan. Hal ini disebabkan naik turun volume penjualan dan biaya.
3. Perusahaan DOID mengalami penurunan tahun 2012 mengalami kenaikan tahun 2013 dan mengalami penurunan lagi tahun 2014-2016. Hal ini disebabkan naik turun volume penjualan dan biaya.
4. Perusahaan GEMS mengalami penurunan tahun 2012 dan mengalami kenaikan tahun 2013 dan mengalami penurunan tahun 2014 mengalami kenaikan tahun 2015 dan mengalami penurunan lagi tahun 2016. Hal ini disebabkan naik turun volume penjualan dan biaya.
5. Perusahaan HRUM mengalami penurunan tahun 2012 dan mengalami kenaikan tahun 2013-2015 dan mengalami penurunan lagi tahun 2016. Hal ini disebabkan naik turun volume penjualan dan biaya.
6. Perusahaan ITMG mengalami penurunan tahun 2012 dan mengalami kenaikan tahun

- 2013 mengalami penurunan lagi pada tahun 2014-2015 dan mengalami penurunan lagi tahun 2016. Hal ini disebabkan naik turun volume penjualan dan biaya.
7. Perusahaan KKGI mengalami penurunan tahun 2012 mengalami kenaikan pada tahun 2013-2015 dan mengalami penurunan lagi tahun 2016. Hal ini disebabkan naik turun volume penjualan dan biaya.
  8. Perusahaan MYOH mengalami kenaikan tahun 2012 mengalami penurunan 2013 mengalami kenaikan lagi pada tahun 2014 mengalami penurunan lagi pada tahun 2015 dan mengalami kenaikan lagi tahun 2016. Hal ini disebabkan naik turun volume penjualan dan biaya.
  9. Perusahaan TOBA mengalami kenaikan pada tahun 2012 dan mengalami penurunan pada tahun 2013-2016. Hal ini disebabkan naik turun volume penjualan dan biaya.

Tingginya nilai *break event point* mencerminkan suatu keadaan bahwa perusahaan harus meningkatkan volume penjualan agar dapat menutup semua biaya jika tidak ingin mengalami kerugian. Semakin tinggi nilai BEP yang didapatkan maka semakin tinggi risikonya karena memungkinkan perusahaan tidak mampu untuk menutup seluruh biaya yang dikeluarkan. Perusahaan yang memiliki titik impas rendah tingkat penjualannya rendah maka kesempatan untuk mendapat kan laba semakin besar.

**Tabel 3. Hasil *Ratio Margin of Safety* perusahaan tambang batu bara periode 2012-2016**

No	Nama perusahaan	Ratio margin of safety				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	ADRO	8%	91%	91%	96%	95%
2	BSSR	63%	95%	46%	82%	88%
3	DOID	64%	60%	98%	98%	99%
4	GEMS	37%	13%	92%	23%	63%
5	HRUM	93%	81%	57%	4%	70%
6	ITMG	90%	85%	85%	87%	74%
7	KKGI	88%	85%	75%	70%	76%
8	MYOH	77%	83%	86%	87%	82%
9	TOBA	48%	67%	75%	69%	66%

Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

Tingkat perolehan MoS yang tinggi memungkinkan perusahaan berada pada titik aman untuk terhindar dari kerugian dan mendapatkan laba, sebaliknya jika perusahaan memperoleh nilai MoS yang rendah, maka perusahaan tersebut memungkinkan dapat mengalami kerugian. Hasil analisis menyatakan bahwa untuk periode 2012-2016 MoS yang diperoleh beragam cenderung fluktuatif perbedaannya ada yang tidak terlalu signifikan dan ada yang terlalu signifikan.

## SIMPULAN

Kesimpulan terkait hasil penelitian tentang analisa *break event point* dalam mengoptimalkan laba pada perusahaan tambang batu bara periode 2012-2016 adalah: *Break*

*event point* (BEP) merupakan suatu keadaan pada saat perusahaan tidak mengalami laba dan tidak mengalami kerugian atau impas. *Break event point* yang diperoleh perusahaan tambang batu bara yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2012-2016 yaitu :

1. BEP yang diperoleh perusahaan ADRO tertinggi terjadi pada tahun 2014 artinya perusahaan harus mampu mencapai angka Rp. 3.463.034.105.263,00 untuk mendapatkan impas.
2. BEP yang diperoleh perusahaan BSSR tertinggi terjadi pada tahun 2014 artinya perusahaan harus mampu mencapai angka Rp. 1.454.288.958.857,00 agar perusahaan berada pada titik impas.
3. BEP yang diperoleh perusahaan DOID tertinggi terjadi pada tahun 2013 artinya perusahaan harus mampu mencapai angka Rp.3.385.651.117.457,00 agar perusahaan berada pada titik impas.
4. BEP yang diperoleh perusahaan GEMS tertinggi terjadi pada tahun 2013 artinya perusahaan harus mampu mencapai angka Rp.3.860.325.827.289,00 agar perusahaan berada pada titik impas.
5. BEP yang diperoleh perusahaan HRUM tertinggi terjadi pada tahun 2015 artinya perusahaan harus mampu mencapai angka Rp. 3.281.145.834.571,00 agar perusahaan berada pada titik impas.
6. BEP yang diperoleh perusahaan ITMG tertinggi terjadi pada tahun 2016 artinya perusahaan harus mampu mencapai angka Rp.4.729.960.581.818,00 agar perusahaan berada pada titik impas.
7. BEP yang diperoleh perusahaan KKGI tertinggi terjadi pada tahun 2015 artinya perusahaan harus mampu mencapai angka Rp.466.542.761.500,00 agar perusahaan berada pada titik impas.
8. BEP yang diperoleh perusahaan MYOH tertinggi terjadi pada tahun 2016 artinya perusahaan harus mampu mencapai angka Rp.463.742.793.556,00 agar perusahaan berada pada titik impas.
9. BEP yang diperoleh perusahaan tertinggi terjadi pada tahun 2012 artinya perusahaan harus mampu mencapai angka Rp.1.984.606.687.900,00 agar perusahaan berada pada titik impas.

## SARAN

1. Perusahaan tambang batu bara sebaiknya melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku biaya yang diperlukan dalam melakukan perencanaan laba yang baik lagi untuk keuntungan yang lebih besar
2. Perusahaan tambang batu bara sebaiknya melakukan efisiensi dalam hal apapun mengenai biaya, volume penjualan, kegiatan perusahaan dan produktivitas karyawan harus benar-benar di awasi agar tidak terjadi pengeluaran yang berlebihan dari pihak perusahaan karena perusahaan harus mampu menekan biaya seminimal mungkin dan meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin. Karena hal tersebut merupakan kunci dasar dalam meningkatkan keuntungan suatu usaha.
3. Perusahaan sebaiknya menggunakan analisis *break event point* sebagai suatu strategi atau alternative dalam menetapkan keputusan tentang perencanaan laba dan volume penjualan. Analisis *break even point* merupakan analisis yang tepat apabila digunakan oleh perusahaan, karena analisis ini memberikan perincian yang detail mulai dari menganalisis biaya-biaya yang dikeluarkan, perincian volume penjualan laba yang terjadi pada periode saat itu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ariyanti, R., Achmad, S. M. R., & Husaini, A. (2014). Analisis Break Even Point sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen terhadap Perencanaan Laba ( Studi Kasus Pada PT . Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011-2013 ). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 11(1), 1-10.
- Baris, Y. E., & Sondakh, J. J. (2014). Analisis break event point sebagai alat perencanaan laba produk gorengan pada usaha kecil menengah (UKM) di kawasan Boulevard Manado. *Akutansi*, 2(3), 1675-1684.
- Fridayanti, S., Sudjana, N., & Wijono, T. (2014). Analisis Contribution Margin untuk Menentukan Tingkat Penjualan Produk dalam Rangka Memaksimalkan Laba( Studi Pada Perusahaan Timbangan X Kota Malang ). *Ilmu Administrasi*, 15 (2), 1-7.
- Kasmir. (2015). *Analisis laporan keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Malombeke, & Beatrix, M. (2013). Analisa break event point sebagai dasar perencanaan laba Holand Bakery Manado. *Akuntansi*, 1(3), 806-817.
- Mangundap, & Reisty. (2014). Break event point sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada shymily cupcakes, 2.
- Munawir. (2011). *Analisa Laporan Keuangan (Keempat)*. Yogyakarta: Liberty.
- Rhibels. (2010). *Analisis Bep Multi Produk Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada CV.Cahaya Selatan*. Semarang.
- Riyanto, B. (2010). *Dasar-dasar pembelanjaan perusahaan*. Yogyakarta: BPF.