

**Analisis *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* Sebagai Salah Satu Alat
Perencanaan Laba pada Koffie 09**

¹Salma Benisha Amanda, ²Sihabudin, ³Robby Fauji

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitan Buana Perjuangan Karawang

¹mn20.salmaamanda@mhs.ubpkarawang.ac.id, ²sihabudin@ubpkarawang.ac.id

³robbyfauji@ubpkarawang.ac.id

ABSTRACT

Profit planning is an important aspect for companies because it allows them to set profit targets to achieve in a certain period. This research aims to investigate the profit planning process, break-even point (BEP), and margin of safety (MOS) at Koffie 09 Karawang. The research method used is a descriptive approach with a quantitative approach. The data used is quantitative data from primary and secondary sources. Data collection techniques involve interviews and documentation. The results of this calculation provide an overview of the minimum sales point that needs to be achieved so that the company does not lose money, as well as providing guidance on the level of sales needed to achieve the set profit target. The findings from this research show that there are variations in achieving the breakeven point each year. In 2020 it was IDR. 575,942,010 or 30,989 Units. In 2021 it is IDR. 575,942,010 or 30,989 Units. In 2022 it will be IDR. 932,318,143 or 45,456 Units. Showing the safety of sales levels, 2020 has a margin of safety of 10%. In 2021 there is a margin of safety of 10%. In 2022 it has a margin of safety of 10%. Koffie 09 must sell 17,997 units or sales of IDR. 1,654,500,000 To achieve the profit planning goal in 2023, adjustments need to be made to the sales revenue target so that it does not cause losses for the company, which is 43.64% or IDR 722,181,857. It is hoped that the results of this research can help companies carry out optimal profit planning through BEP and MOS calculations.

Keywords: Profit Planning, Break Even Point, Margin of Safety

ABSTRAK

Perencanaan laba menjadi aspek penting bagi perusahaan karena memungkinkan mereka menetapkan target laba yang ingin dicapai dalam periode tertentu. Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi proses perencanaan laba, titik impas (BEP), dan margin keamanan (MOS) pada Koffie 09 Karawang. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Data yang digunakan adalah data kuantitatif dari sumber primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data melibatkan wawancara dan dokumentasi. Hasil perhitungan ini memberikan gambaran tentang titik penjualan minimum yang perlu dicapai agar perusahaan tidak merugi, serta memberikan panduan tentang tingkat penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba yang ditetapkan. Temuan dari penelitian ini menunjukkan adanya variasi dalam pencapaian titik impas setiap tahunnya. Tahun 2020 sebesar Rp. 575.942.010 atau 30.989 Unit. Tahun 2021 sebesar Rp. 575.942.010 atau 30.989 Unit. Tahun 2022 sebesar Rp. 932.318.143 atau 45.456 Unit. Menunjukkan keamanan tingkat penjualan, tahun 2020 memiliki *margin of safety* sebesar 10%. Tahun 2021 memiliki *margin of safety* sebesar 10%. Tahun 2022 memiliki

margin of safety sebesar 10%. Koffie 09 harus menjual sebanyak 17.997 unit atau penjualan sebesar Rp. 1.654.500.000 Untuk mencapai tujuan perencanaan laba pada tahun 2023, perlu dilakukan penyesuaian terhadap target pendapatan penjualan sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan adalah 43,64% atau sebesar Rp.722.181.857. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menjalankannya perencanaan keuntungan yang optimal melalui perhitungan BEP dan MOS.

Kata Kunci: Perencanaan Laba, *Break Even Point*, *Margin of Safety*

PENDAHULUAN

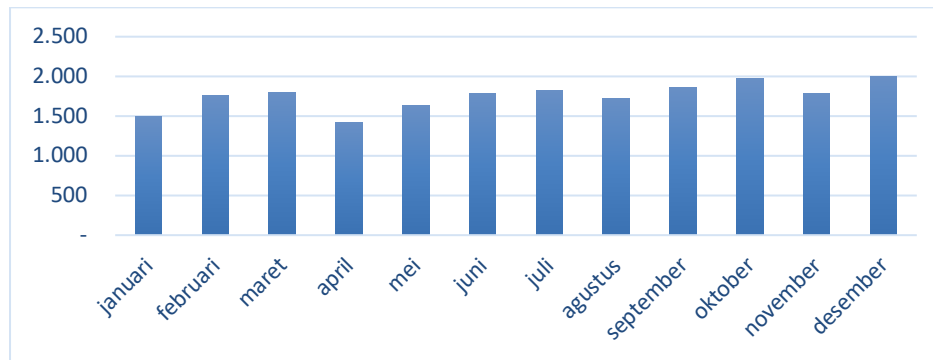
Sebagian masyarakat menggemari kopi, yang sering dikaitkan dengan rasa pahitnya yang membuat kecanduan bagi banyak orang. Peluang usaha yang menjanjikan muncul melalui kreativitas dan inovasi dalam mengikuti perkembangan teknologi. Potensi ini dapat meningkatkan nilai ekonomi dan mendukung pertumbuhan usaha warung kopi skala kecil hingga menengah..(Afifullah, A. R. (2019).)

Ketika membicarakan kopi, tidak bisa tidak memikirkan kedai-kedai kopi sebagai tempat yang menyajikan berbagai macam minuman kopi. Permintaan yang meningkat terhadap kopi saat ini telah mendorong pertumbuhan kedai-kedai kopi modern yang menawarkan beragam jenis kopi, variasi rasa, dan metode penyajian yang berbeda. (Setiandika Igiasi, 2017). Ada beberapa faktor yang memengaruhi harga jual di industri kedai kopi, termasuk biaya pokok, kondisi pasar, dan keadaan pesaing. (Sahifah Nur Lubis, 2019). Bisnis kopi di Indonesia mengalami pertumbuhan yang cepat, didorong oleh posisi Indonesia menduduki peringkat keempat sebagai negara penghasil kopi terbesar di dunia. (Amiros et al., 2022).

Dengan kemajuan teknologi dan perkembangan zaman, bisnis kopi menjadi prospek yang menjanjikan. Minuman kopi tren baru ini sedang populer di kalangan generasi muda. Saat ini, di mana mereka memilih *coffee shop* sebagai tempat yang nyaman untuk beraktivitas seperti mengerjakan tugas atau sekadar bersantai. Oleh karena itu, membuka *coffee shop* dianggap sebagai pilihan yang baik untuk memulai usaha. Contohnya, di daerah Perumnas Karawang, terdapat sebuah *coffee shop* bernama "Koffie 09" yang telah beroperasi cukup lama. Dengan strategi pemasaran yang efektif, *coffee shop* ini berhasil membangun basis pelanggan yang besar. Rikza (2023).

Peluang ini bisa meningkatkan jumlah penjualan atau pendapatan perusahaan hingga mencapai titik impas, di mana perusahaan tidak menghasilkan kerugian tetapi juga tidak memperoleh keuntungan. Jika penjualan melebihi titik impas, maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan. Namun, jika penjualan berada dibawah titik impas maka perusahaan akan mengalami kerugian. Meskipun Kedai Koffie 09 memiliki potensi yang cukup besar, namun mengalami kendala dalam operasinya. Salah satu masalahnya adalah penurunan signifikan dalam pendapatan bulanan, seperti yang terlihat dalam tabel pendapatan bulanan Kedai Koffie 09.

Grafik 1. Penjualan Minuman Koffie 09 Karawang Tahun 2022



Sumber : Koffie 09 Karawang, 2023

Data pendapatan Kedai Koffie 09 pada tahun 2022 menunjukkan fluktuasi yang signifikan, dengan puncak penjualan terjadi pada bulan Oktober dan Desember, mencapai 1.982 cangkir dan 1.998 cangkir, secara berturut-turut. Namun, dibandingkan dengan bulan-bulan sebelumnya seperti Januari hingga September, pendapatan mereka tidak stabil. Penurunan pendapatan secara berkelanjutan berpotensi menyebabkan kerugian bagi perusahaan, yang bertentangan dengan tujuan utama bisnis, yakni memperoleh laba. Mengingat penurunan pendapatan dalam dua bulan terakhir, penting bagi Koffie 09 untuk menentukan titik impas perusahaan sebagai pedoman. Hal ini membantu mereka mengetahui jumlah penjualan minimal yang diperlukan untuk mencegah kerugian dan mengurangi pendapatan di masa depan. Diharapkan analisis titik impas ini memberikan wawasan kepada manajemen untuk menyusun strategi bisnis yang efektif guna meraih tujuan laba yang diinginkan dan memastikan keberlanjutan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis berniat melakukan penelitian dengan judul “Analisis *Break Even Point* Sebagai Salah Satu Alat Perencanaan Penjualan dan Laba Pada Koffie 09 Karawang”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan kuantitatif dalam metode deskriptif. Tujuan dari pendekatan deskriptif dalam penelitian adalah untuk memberikan gambaran tentang situasi yang sedang terjadi, dengan melakukan pencatatan, analisis, dan interpretasi kondisi-kondisi yang ada saat ini. (Mardalis, 2006: 26).

Teknik pengumpulan data merupakan elemen krusial dalam penelitian, karena fokus utamanya adalah mendapatkan data yang relevan. Tanpa penguasaan terhadap teknik pengumpulan data yang sesuai, peneliti mungkin tidak dapat memenuhi standar data yang telah ditetapkan. Sugiyono, (2012)

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan mengkaji dan mengutip kalimat serta pendapat para ahli dari literatur seperti buku, jurnal, dan artikel yang relevan. Sumber-sumber ini tidak hanya menjadi dasar teoritis untuk penelitian, tetapi juga digunakan sebagai panduan dan penilaian. Selain itu, penelitian lapangan dilakukan melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha kopi, di mana pertanyaan

diajukan secara aktif untuk mendapatkan informasi dan data langsung dari narasumber.

HASIL PENELITIAN

Usaha kopi ini menawarkan beragam varian minuman kopi, dengan jenis yang umumnya dapat ditemui di kedai kopi lainnya. Yang membedakan kopi ini dari kafe lain adalah kualitas kopi yang ditawarkan. Berikut beberapa menu yang Sering terbeli oleh pembeli (produk yang paling laris) yang mengacu pada serangkaian kegiatan perdagangan, terutama mulai dari menentukan harga jual hingga menyerahkan produk kepada pembeli, Berikut tabel penjualan pada Koffie 09 Karawang:

Tabel 1. Penjualan pada Koffie 09 Tahun 2020-2022

No	Nama Produk	2020			2021			2022		
		Harga	Jumlah/ Cup	Penjualan	Harga	Jumlah/ Cup	Penjualan	Harga	Jumlah/ Cup	Penj
1	Kopi Susu Aren	Rp 18.000	1.523	Rp 27.414.000	Rp 18.000	1.556	Rp 28.008.000	Rp 20.000	1.600	Rp 32.
2	Cappucino	Rp 18.000	886	Rp 15.948.000	Rp 18.000	900	Rp 16.200.000	Rp 20.000	933	Rp 18.
3	Matcha	Rp 18.000	787	Rp 14.166.000	Rp 18.000	800	Rp 14.400.000	Rp 20.000	860	Rp 17.
4	Kopi susu Makmu	Rp 23.000	430	Rp 9.890.000	Rp 23.000	450	Rp 10.350.000	Rp 25.000	500	Rp 12.
5	V60	Rp 18.000	345	Rp 6.210.000	Rp 18.000	390	Rp 7.020.000	Rp 18.000	400	Rp 7.
6	Red Velvet	Rp 18.000	780	Rp 14.040.000	Rp 18.000	790	Rp 14.220.000	Rp 20.000	850	Rp 17.
7	Taro	Rp 18.000	780	Rp 14.040.000	Rp 18.000	790	Rp 14.220.000	Rp 20.000	850	Rp 17.
8	Chocolate	Rp 18.000	600	Rp 10.800.000	Rp 18.000	650	Rp 11.700.000	Rp 20.000	750	Rp 15.
9	Vanilla	Rp 18.000	760	Rp 13.680.000	Rp 18.000	780	Rp 14.040.000	Rp 20.000	850	Rp 17.
10	Kopi Susu Vanilla	Rp 20.000	1.520	Rp 30.400.000	Rp 20.000	1.540	Rp 30.800.000	Rp 23.000	1.600	Rp 36.
	Total	Rp187.000	8.411	Rp156.588.000	Rp187.000	8.646	Rp160.958.000	Rp206.000	9.193	Rp190.

Sumber : Koffie 09 Karawang, 2023

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan pada tahun 2020 sebanyak 8.411 Unit/Cup dan di tahun 2021 yaitu sebanyak 8.646 Unit/Cup . Sedangkan pada tahun 2022 Koffie 09 mengalami kenaikan penjualan sebanyak 9.193 Unit/Cup.

Klarifikasi Biaya Produksi Koffie 09 Tahun 2020-2022

Dengan analisis titik impas, Koffie 09 dapat memahami keterkaitan antara titik impas menghubungkan biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan yang diperlukan. Ini memberikan gambaran tentang jumlah minimum produk yang harus terjual agar perusahaan dapat mencapai laba

Dibawah ini terdapat tabel yang menunjukkan biaya tetap dan variabel produksi pada Koffie 09 pada tahun 2020-2022 yang dijadikan sebagai dasar dalam perhitungan *break even point* dan *margin of safety*.

Tabel 2. Rata-rata biaya bahan baku pembuatan kopi pada Koffie 09 Tahun 2020-2022

No	Bahan Baku	2020			2021			2022		
		Jumlah (kg)/karton / pcs	Harga Beli (Rp)/kg	Total Biaya (Rp)/Tahun	Jumlah (kg)/karton / pcs	Harga Beli (Rp)/kg	Total Biaya (Rp)/Tahun	Jumlah (kg)/karton / pcs	Harga Beli (Rp)/kg	Total Biaya (Rp)/Tahun
1	Susu	325	Rp110.000	Rp35.750.000	500	Rp110.000	Rp 55.000.000	578	Rp 120.000	Rp 69.360.000
2	Gula Putih	38	Rp 10.000	Rp 380.000	80	Rp 10.000	Rp 800.000	90	Rp 14.000	Rp 1.260.000
3	Biji Kopi	45	Rp 70.000	Rp 3.150.000	160	Rp 70.000	Rp 11.200.000	175	Rp 80.000	Rp 14.000.000
4	Cream	54	Rp 40.000	Rp 2.160.000	195	Rp 40.000	Rp 7.800.000	215	Rp 50.000	Rp 10.750.000
5	Matcha	15	Rp 60.000	Rp 900.000	130	Rp 60.000	Rp 7.800.000	139	Rp 70.000	Rp 9.730.000
6	Red Velvet	15	Rp 60.000	Rp 900.000	100	Rp 60.000	Rp 6.000.000	120	Rp 70.000	Rp 8.400.000
7	Taro	15	Rp 60.000	Rp 900.000	100	Rp 60.000	Rp 6.000.000	120	Rp 70.000	Rp 8.400.000
8	Chocolate	15	Rp 60.000	Rp 900.000	100	Rp 60.000	Rp 6.000.000	120	Rp 65.000	Rp 7.800.000
9	Vanilla	45	Rp 60.000	Rp 2.700.000	180	Rp 60.000	Rp 10.800.000	200	Rp 65.000	Rp 13.000.000
10	Gula Aren	15	Rp 30.000	Rp 450.000	60	Rp 30.000	Rp 1.800.000	70	Rp 30.000	Rp 30.000
11	Cup Plastik 16 oz	60.000	Rp 200	Rp12.000.000	63.000	Rp 200	Rp 12.600.000	71.400	Rp 200	Rp 14.280.000
Total		60.582	Rp560.200	Rp60.190.000	64.605	Rp560.200	Rp 125.800.000	73.227	Rp 634.200	Rp157.010.000

Sumber : Koffie 09 Karawang, 2023

Berdasarkan data tabel yang diberikan, terlihat bahwa biaya produksi yang tercatat menunjukkan variasi yang signifikan setiap tahunnya pada tahun 2020. Perbedaan biaya ini dikarenakan adanya peningkatan biaya produksi dan penurunan penjualan yang terjadi dalam jumlah yang cukup besar. Informasi yang diberikan menunjukkan perbedaan biaya variabel dari tahun 2020 hingga 2022 di Koffie 09 Karawang.

Biaya Tetap pada Koffie 09 Tahun 2020-2022

Tabel 3. Biaya Tetap pada Koffie 09 Tahun 2020-2022

Rata- rata biaya yang dikeluarkan oleh Koffie 09 per Tahun 2020				
No	Jenis Biaya	Banyak	Biaya Satuan (Rp)	Total Biaya/Tahun (Rp)
1	Biaya Penyusutan peralatan	10	Rp 2.500.000	Rp 1.250.000
2	Gaji Karyawan	3	Rp 1.000.000	Rp 36.000.000
3	Biaya Listrik dan Air		Rp 250.000	Rp 3.000.000
Total Biaya				Rp 40.250.000
Rata- rata biaya yang dikeluarkan oleh Koffie 09 per Tahun 2021				
No	Jenis Biaya	Banyak	Biaya Satuan (Rp)	Total Biaya/Tahun (Rp)
1	Biaya Penyusutan peralatan	10	Rp 2.500.000	Rp 1.250.000
2	Gaji Karyawan	3	Rp 1.000.000	Rp 36.000.000
3	Biaya Listrik dan Air		Rp 250.000	Rp 3.000.000
Total Biaya				Rp 40.250.000

Rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh Koffie 09 per Tahun 2022				
No	Jenis Biaya	Banyak	Biaya Satuan (Rp)	Total Biaya/Tahun (Rp)
1	Biaya Penyusutan peralatan	10	Rp 2.500.000	Rp 1.250.000
2	Gaji Karyawan	3	Rp 1.700.000	Rp 61.200.000
3	Biaya Listrik dan Air		Rp 250.000	Rp 3.000.000
Total Biaya				Rp 65.450.000

Sumber : Koffie 09 Karawang, 2023

Menghitung Harga Pokok Penjualan

Tabel 4. Laporan Stock Koffie 09 Tahun 2020-2022

No	Bahan Baku	Satuan Unit	Stock 1 Januari 2020	Pembelian	1 Karton / 1 Kg / 1 pcs = Cup	Pemakaian		Stock 31 Desember 2020	Harga Per Item (Rp)	Nilai Pemakaian Total (Rp)
						kg/karton / pcs	cup			
1	Susu	Karton	2	325	25	323	8.066	4	Rp 110.000	Rp35.490.400
2	Gula	Kg	3	38	100	38	3.818	3	Rp 10.000	Rp 381.800
3	Biji Kopi	Kg	3	45	100	47	4.704	1	Rp 70.000	Rp 3.292.800
4	Cream	Kg	2	54	66	53	3.473	3	Rp 40.000	Rp 2.104.848
5	Matcha	Kg	2	15	50	16	787	1	Rp 60.000	Rp 944.400
6	Red Velvet	Kg	2	15	50	16	780	1	Rp 60.000	Rp 936.000
7	Taro	Kg	2	15	50	16	780	1	Rp 60.000	Rp 936.000
8	Chocolate	Kg	3	15	50	12	600	6	Rp 60.000	Rp 720.000
9	Vanilla	Kg	3	45	50	46	2.280	2	Rp 60.000	Rp 2.736.000
10	Gula Aren	Kg	2	15	100	15	1.523	2	Rp 30.000	Rp 456.900
11	Cup Plastik 16 c	pcs	100	27.000	1	26.811	26.811	289	Rp 200	Rp 5.362.200
Total										Rp53.361.348

No	Bahan Baku	Satuan Unit	Stock 1 Januari 2021	Pembelian	1 Karton / 1 Kg / 1 pcs = Cup	Pemakaian		Stock 31 Desember 2021	Harga Per Item (Rp)	Nilai Pemakaian Total (Rp)
						kg/karton / pcs	cup			
1	Susu	Karton	4	330	25	330	8.256	4	Rp 110.000	Rp36.326.400
2	Gula	Kg	3	40	100	39	3.936	3	Rp 10.000	Rp 393.600
3	Biji Kopi	Kg	1	50	100	48	4.838	3	Rp 70.000	Rp 3.386.600
4	Cream	Kg	3	55	66	54	3.546	5	Rp 40.000	Rp 2.149.091
5	Matcha	Kg	1	20	50	16	800	5	Rp 60.000	Rp 960.000
6	Red Velvet	Kg	1	15	50	16	790	1	Rp 60.000	Rp 948.000
7	Taro	Kg	1	15	50	16	790	1	Rp 60.000	Rp 948.000
8	Chocolate	Kg	6	10	50	13	650	3	Rp 60.000	Rp 780.000
9	Vanilla	Kg	2	45	50	46	2.320	1	Rp 60.000	Rp 2.784.000
10	Gula Aren	Kg	2	15	100	16	1.556	1	Rp 30.000	Rp 466.800
11	Cup Plastik 16 c	pcs	289	27.500		27.482	27.482	307	Rp 200	Rp 5.496.400
Total										Rp54.638.891

No	Bahan Baku	Satuan Unit	Stock 1 Januari 2022	Pembelian	1 Karton / 1 Kg / 1 pcs = Cup	Pemakaian		Stock 31 Desember 2022	Harga Per Item (Rp)	Nilai Pemakaian Total (Rp)
						kg/karton / pcs	cup			
1	Susu	Karton	4	340	25	342	8.558	2	Rp 120.000	Rp 41.078.400
2	Gula	Kg	3	40	100	41	4.100	2	Rp 14.000	Rp 574.000
3	Biji Kopi	Kg	1	50	100	50	5.033	1	Rp 80.000	Rp 4.026.400
4	Cream	Kg	3	55	66	56	3.700	2	Rp 50.000	Rp 2.803.030
5	Matcha	Kg	1	17	50	17	860	1	Rp 70.000	Rp 1.204.000
6	Red Velvet	Kg	1	17	50	17	850	1	Rp 70.000	Rp 1.190.000
7	Taro	Kg	1	17	50	17	850	1	Rp 70.000	Rp 1.190.000
8	Chocolate	Kg	6	10	50	15	750	1	Rp 65.000	Rp 975.000
9	Vanilla	Kg	2	50	50	49	2450	3	Rp 65.000	Rp 3.185.000
10	Gula Aren	Kg	2	15	100	16	1.600	1	Rp 30.000	Rp 480.000
11	Cup Plastik 16 oz	pcs	289	28.500	1	28.751	28.751	38	Rp 200	Rp 5.750.200
Total										Rp 62.456.030

Sumber : Koffie 09 Karawang, 2023

Biaya Bahan Baku Koffie 09

Tabel 5. Biaya Bahan Baku Koffie 09 Tahun 2020-2022

2020				
No	Bahan Baku	Jumlah	Harga Per Item (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Susu	323	Rp 110.000	Rp 35.490.400
2	Gula	38	Rp 10.000	Rp 381.800
3	Biji Kopi	47	Rp 70.000	Rp 3.292.800
4	Cream	53	Rp 40.000	Rp 2.104.848
5	Matcha	16	Rp 60.000	Rp 944.400
6	Red Velvet	16	Rp 60.000	Rp 936.000
7	Taro	16	Rp 60.000	Rp 936.000
8	Chocolate	12	Rp 60.000	Rp 720.000
9	Vanilla	46	Rp 60.000	Rp 2.736.000
10	Gula Aren	15	Rp 30.000	Rp 456.900
11	Cup Plastik 16 oz	26.811	Rp 200	Rp 5.362.200
Total				Rp 53.361.348

2021				
No	Bahan Baku	Jumlah	Harga Per Item (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Susu	330	Rp 110.000	Rp 36.326.400
2	Gula	39	Rp 10.000	Rp 393.600
3	Biji Kopi	48	Rp 70.000	Rp 3.386.600
4	Cream	54	Rp 40.000	Rp 2.149.091
5	Matcha	16	Rp 60.000	Rp 960.000
6	Red Velvet	16	Rp 60.000	Rp 948.000
7	Taro	16	Rp 60.000	Rp 948.000
8	Chocolate	13	Rp 60.000	Rp 780.000
9	Vanilla	46	Rp 60.000	Rp 2.784.000
10	Gula Aren	16	Rp 30.000	Rp 466.800
11	Cup Plastik 16 oz	27.482	Rp 200	Rp 5.496.400
Total				Rp 54.638.891

2022				
No	Bahan Baku	Jumlah	Harga Per Item (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Susu	342	Rp 150.000	Rp 51.348.000
2	Gula	41	Rp 16.000	Rp 656.000
3	Biji Kopi	50	Rp 100.000	Rp 5.033.000
4	Cream	56	Rp 60.000	Rp 3.363.636
5	Matcha	17	Rp 70.000	Rp 1.204.000
6	Red Velvet	17	Rp 70.000	Rp 1.190.000
7	Taro	17	Rp 70.000	Rp 1.190.000
8	Chocolate	15	Rp 70.000	Rp 1.050.000
9	Vanilla	49	Rp 70.000	Rp 3.430.000
10	Gula Aren	16	Rp 30.000	Rp 480.000
11	Cup Plastik 16 oz	28751	Rp 200	Rp 5.750.200
Total				Rp 74.694.836

Sumber : Data diolah, 2023

Data Gaji Koffie 09 Karawang

Tabel 6. Laporan Gaji Koffie 09 Tahun 2020-2022

2020				
Jabatan	Jumlah Hari Masuk	Gaji	Tunjangan	Total
Barista	300	Rp 1.000.000	-	Rp 1.000.000
Barista	300	Rp 1.000.000	-	Rp 1.000.000
Barista	298	Rp 1.000.000	-	Rp 1.000.000

2021				
Jabatan	Jumlah Hari Masuk	Upah	Tunjangan	Total
Barista	300	Rp 1.000.000	-	Rp 1.000.000
Barista	300	Rp 1.000.000	-	Rp 1.000.000
Barista	300	Rp 1.000.000	-	Rp 1.000.000

2022				
Jabatan	Jumlah Hari Masuk	Upah	Tunjangan	Total
Barista	298	Rp 1.700.000	-	Rp 1.700.000
Barista	300	Rp 1.700.000	-	Rp 1.700.000
Barista	300	Rp 1.700.000	-	Rp 1.700.000

Sumber : Koffie 09 Karawang, 2023

Biaya Non Produksi

Tabel 7. Data rincian biaya Non Produksi Koffie 09 Tahun 2020 - 2022

2020	Jumlah	2021	Jumlah	2022	Jumlah
Biaya Adm Penjualan	Rp 300.000	Biaya Adm Penjualan	Rp 400.000	Biaya Adm Penjualan	Rp 500.000
Biaya Angkut	Rp 100.000	Biaya Angkut	Rp 100.000	Biaya Angkut	Rp 100.000
Total	Rp 400.000	Total	Rp 500.000	Total	Rp 600.000

Sumber : Koffie 09 Karawang, 2023

Rincian Harga Pokok Penjualan Koffie 09

Tabel 8. Rincian Harga Pokok Penjualan Koffie 09

Biaya Bahan Baku Total		Rp170.456.270
Biaya Overhead Produksi		
Biaya Listrik & Pam	Rp	9.000.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp	3.750.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	133.200.000
Biaya Non Produksi		
Biaya Adm Manajemen	Rp	1.200.000
Biaya Angkut	Rp	300.000
Total Harga Pokok Produksi	Rp	317.906.270

Sumber : Koffie 09 Karawang, 2023

Perhitungan Harga Pokok Penjualan Koffie 09

Tabel 9. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Koffie 09

Bahan Baku			
Persediaan Bahan Baku Awal	Rp	4.658.171	
Pembelian Bahan Baku	Rp	169.970.000	
			Rp 174.628.171
Persediaan Bahan Baku Akhir			Rp 4.171.901
Total Biaya Bahan Baku			Rp 170.456.270
Biaya Tenaga Kerja			
Langsung			Rp 133.200.000
Biaya Overhead Produksi			
Biaya Listik & Pam	Rp	9.000.000	
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp	3.750.000	
Total Biaya Overhead			Rp 12.750.000
Biaya Non Produksi			
Biaya Adm Manajemen	Rp	1.200.000	
Biaya Angkut	Rp	300.000	
Total Biaya Non			Rp 1.500.000
Produksi			
Harga Pokok Penjualan			Rp 317.906.270

Sumber : Data diolah, 2023

Menghitung Margin Kontribusi dan Rasio MK

Tabel 10. Perhitungan BEP dengan Margin Kontribusi (MK) Tahun 2020-2022

2020	Margin Kontribusi		Rasio MK
	Unit	Rupiah	
Kopi Susu Aren	11.694	Rp 27.407.694	0,65
Cappucino	12.700	Rp 15.942.700	0,71
Matcha	12.200	Rp 14.160.200	0,68
Kopi susu Makmur	16.994	Rp 9.883.994	0,74
V60	17.000	Rp 6.209.000	0,94
Red Velvet	12.200	Rp 14.034.200	0,68
Taro	12.200	Rp 14.034.200	0,68
Chocolate	12.200	Rp 10.794.200	0,68
Vanilla	12.200	Rp 13.674.200	0,68
Kopi Susu Vanilla	12.794	Rp 30.392.794	0,64
Total	132.182	Rp 156.533.182	7

2021	Margin Kontribusi		Rasio MK
	Unit	Rupiah	
Kopi Susu Aren	11.694	Rp 28.001.694	0,65
Cappucino	12.700	Rp 16.194.700	0,71
Matcha	12.200	Rp 14.394.200	0,68
Kopi susu Makmur	16.994	Rp 10.343.994	0,74
V60	17.000	Rp 7.019.000	0,94
Red Velvet	12.200	Rp 14.214.200	0,68
Taro	12.200	Rp 14.214.200	0,68
Chocolate	12.200	Rp 11.694.200	0,68
Vanilla	12.200	Rp 14.034.200	0,68
Kopi Susu Vanilla	12.794	Rp 30.792.794	0,64
Total	132.182	Rp 160.903.182	7

2022	Margin Kontribusi		Rasio MK
	Unit	Rupiah	
Kopi Susu Aren	13.002	Rp 31.993.002	0,65
Cappucino	14.200	Rp 18.654.200	0,71
Matcha	13.600	Rp 17.193.600	0,68
Kopi susu Makmur	18.302	Rp 12.493.302	0,73
V60	16.860	Rp 7.198.860	0,94
Red Velvet	13.600	Rp 16.993.600	0,68
Taro	13.600	Rp 16.993.600	0,68
Chocolate	13.700	Rp 14.993.700	0,69
Vanilla	13.700	Rp 16.993.700	0,69
Kopi Susu Vanilla	15.002	Rp 36.792.002	0,65
Total	145.567	Rp 190.299.567	7

Sumber : Data diolah, 2023

Menghitung BEP dalam Rupiah dan Unit

Perhitungan titik impas dilakukan untuk menentukan titik impas dalam satuan nilai uang dan jumlah unit penjualan pada Koffie 09 Karawang adalah sebagai berikut.

Tabel 11. BEP dalam Rupiah dan BEP dalam Unit Tahun 2020-2022

2020	Margin Kontribusi		Rasio MK	BEP (Rp)	BEP (Unit)
	Unit	Rupiah			
Kopi Susu Aren	11.694	Rp 27.407.694	0,65	Rp 61.955.170	3.442
Cappucino	12.700	Rp 15.942.700	0,71	Rp 57.047.244	3.169
Matcha	12.200	Rp 14.160.200	0,68	Rp 59.385.246	3.299
Kopi susu Makmur	16.994	Rp 9.883.994	0,74	Rp 54.475.303	2.368
V60	17.000	Rp 6.209.000	0,94	Rp 42.617.647	2.368
Red Velvet	12.200	Rp 14.034.200	0,68	Rp 59.385.246	3.299
Taro	12.200	Rp 14.034.200	0,68	Rp 59.385.246	3.299
Chocolate	12.200	Rp 10.794.200	0,68	Rp 59.385.246	3.299
Vanilla	12.200	Rp 13.674.200	0,68	Rp 59.385.246	3.299
Kopi Susu Vanilla	12.794	Rp 30.392.794	0,64	Rp 62.920.417	3.146
Total	132.182	Rp 156.533.182	7	Rp575.942.010	30.989

2021	Margin Kontribusi		Rasio MK	BEP (RP)	BEP (UNIT)
	Unit	Rupiah			
Kopi Susu Aren	11.694	Rp 28.001.694	0,65	Rp 61.955.170	3.442
Cappucino	12.700	Rp 16.194.700	0,71	Rp 57.047.244	3.169
Matcha	12.200	Rp 14.394.200	0,68	Rp 59.385.246	3.299
Kopi susu Makmur	16.994	Rp 10.343.994	0,74	Rp 54.475.303	2.368
V60	17.000	Rp 7.019.000	0,94	Rp 42.617.647	2.368
Red Velvet	12.200	Rp 14.214.200	0,68	Rp 59.385.246	3.299
Taro	12.200	Rp 14.214.200	0,68	Rp 59.385.246	3.299
Chocolate	12.200	Rp 11.694.200	0,68	Rp 59.385.246	3.299
Vanilla	12.200	Rp 14.034.200	0,68	Rp 59.385.246	3.299
Kopi Susu Vanilla	12.794	Rp 30.792.794	0,64	Rp 62.920.417	3.146
Total	132.182	Rp 160.903.182	7	Rp575.942.010	30.989

2022	Margin Kontribusi		Rasio MK	BEP (RP)	BEP (UNIT)
	Unit	Rupiah			
Kopi Susu Aren	13.002	Rp 31.993.002	0,65	Rp100.673.534	5.034
Cappucino	14.200	Rp 18.654.200	0,71	Rp 92.183.099	4.609
Matcha	13.600	Rp 17.193.600	0,68	Rp 96.250.000	4.813
Kopi susu Makmur	18.302	Rp 12.493.302	0,73	Rp 89.400.725	3.576
V60	16.860	Rp 7.198.860	0,94	Rp 69.875.445	3.882
Red Velvet	13.600	Rp 16.993.600	0,68	Rp 96.250.000	4.813
Taro	13.600	Rp 16.993.600	0,68	Rp 96.250.000	4.813
Chocolate	13.700	Rp 14.993.700	0,69	Rp 95.547.445	4.777
Vanilla	13.700	Rp 16.993.700	0,69	Rp 95.547.445	4.777
Kopi Susu Vanilla	15.002	Rp 36.792.002	0,65	Rp100.340.450	4.363
Total	145.567	Rp 190.299.567	7	Rp932.318.143	45.456

Sumber : Data diolah, 2023

Dari analisis tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan Koffie 09 pada tahun 2020 mencapai jumlah sebesar Rp. 575.942.010 Pada tahun 2021, jumlah minuman yang terjual sebanyak 30.989 cup dengan total pendapatan sebesar Rp.

575.942.010. Pada tahun 2022, pendapatan sebesar Rp. 575.942.010 diperoleh dari penjualan sebanyak 30.989 cangkir/minuman. Banyaknya minuman yang terjual sebanyak 45.456 cup dengan pendapatan sebesar Rp. 932.318.143. Setiap tahun, jumlah penjualan sebesar 301.590.350 unit harus tercapai untuk mencapai titik impas.

Menghitung Margin Of Safety

Tabel 12. Margin Of Safety Tahun 2020-2022

Nama Produk	2020		2021		2022	
	MOS (Rp)	MOS (%)	MOS (Rp)	MOS (%)	MOS (Rp)	MOS (%)
Kopi Susu Aren	Rp 27.410.558	1	Rp 28.004.558	1	Rp 31.994.966	1
Cappucino	Rp 15.944.831	1	Rp 16.196.831	1	Rp 18.655.391	1
Matcha	Rp 14.162.701	1	Rp 14.396.701	1	Rp 17.195.188	1
Kopi susu Makmur	Rp 9.887.632	1	Rp 10.347.632	1	Rp 12.496.424	1
V60	Rp 6.207.632	1	Rp 7.017.632	1	Rp 7.196.118	1
Red Velvet	Rp 14.036.701	1	Rp 14.216.701	1	Rp 16.995.188	1
Taro	Rp 14.036.701	1	Rp 14.216.701	1	Rp 16.995.188	1
Chocolate	Rp 10.796.701	1	Rp 11.696.701	1	Rp 14.995.223	1
Vanilla	Rp 13.676.701	1	Rp 14.036.701	1	Rp 16.995.223	1
Kopi Susu Vanilla	Rp 30.396.854	1	Rp 30.796.854	1	Rp 36.795.637	1
Total	Rp 73.613.353	10	Rp 75.963.353	10	Rp 87.538.087	10

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan perhitungan, jika pendapatan pada tahun 2020 kurang dari Rp. 73.613.353 atau turun 10%, perusahaan akan mengalami kerugian. Begitu juga pada tahun 2021, apabila penghasilan di bawah Rp. 75.963.353 perusahaan akan mengalami penurunan sebesar 10%. Pada tahun 2022 jika pendapatan menurun dari Rp. 87.538.087 Perusahaan juga akan mengalami kerugian sebesar 10%.

Menghitung BEP Sebagai Alat Perencanaan Laba

Dasar pada perencanaan ini adalah analisis tahun 2022. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti bersama pemilik Koffie 09 laba yang diinginkan untuk tahun 2023 adalah Rp 100.000.000. Setelah diketahui laba yang diinginkan, berikut merupakan tingkat penjualan yang harus dicapai Koffie 09 untuk mencapai laba yang direncanakan.

$$\begin{aligned} \text{Target Laba (Rp)} &= \text{Rp. 65.450.000} + \frac{\text{Rp. 100.000.000}}{10\%} \\ &= \text{Rp. 1.654.500.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Target Laba (Unit)} &= \frac{\text{Rp. 65.450.000} + \text{Rp. 100.000.000}}{9.193} \\ &= 17.997 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan, dapat diketahui bahwa untuk meraih keuntungan sebesar Rp. 100.000.000 perusahaan perlu menjual jumlah barang sebanyak 17.997 Unit dengan melakukan penjualan sebesar Rp. 1.654.500.000. Dari perencanaan laba tahun 2023 tersebut, Margin of Safety (MOS) Perhitungan ini bertujuan untuk menetapkan batas penurunan penjualan yang dapat diterima tanpa mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Dengan demikian, perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100 \%$$

$$\begin{aligned} \text{MOS(\%)} &= \frac{\text{Rp. 1.654.500.000} - \text{Rp. 932.318.143}}{\text{Rp. 1.654.500.000}} \times 100 \% \\ &= 43,64 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rp)} &= \text{Pendapata Penjualan} - \text{Penjualan BEP} \\ \text{MOS (Rp)} &= \text{Rp. 1.654.500.000} - \text{Rp. 932.318.143} \\ &= \text{Rp. 722.181.857} \end{aligned}$$

Pembahasan

Tabel 13. Perhitungan Proses Analisis Data Tahun 2020-2022

Tahun	Penjualan	Margin Kontribusi (Rp)	BEP (Rp)	MOS (Rp)	MOS (%)
2020	Rp 156.588.000	Rp156.533.182	Rp575.942.010	Rp 73.613.353	10%
2021	Rp 160.958.000	Rp160.903.182	Rp575.942.010	Rp 75.963.353	10%
2022	Rp 190.360.000	Rp190.299.567	Rp932.318.143	Rp 87.538.087	10%

Sumber : Data diolah, 2023

Dari Tabel 13 Terlihat bahwa penjualan Koffie 09 semakin bertambah setiap tahun. Pada tahun 2020, total jumlah margin kontribusi mencapai Rp. 156.588.000 dengan persentase rasio margin kontribusi sebesar 7%. Sementara itu, pada tahun 2021, jumlah margin kontribusi mencapai Rp. 160.903.182 dengan persentase keuntungan margin 7%." Pada tahun 2022, jumlahnya mencapai Rp. n Jumlahnya mencapai 190.360.000 dengan margin kontribusi sebesar 7%. Namun, jika membandingkan biaya tetap selama periode 2020 hingga 2021 dengan nominal yang sama sebesar Rp. 40.250.000 dapat diperoleh kesimpulan bahwa perusahaan memiliki kemampuan untuk mengatasi biaya tetap yang perlu dibayarkan dengan laba yang signifikan.

Dari perhitungan yang telah dilakukan, terlihat bahwa pada tahun 2020 Koffie 09 berhasil mencapai titik balik atau Break Even Point dengan total penjualan sebesar Rp 156.588.000. Bahkan, penjualan yang tercapai melebihi titik impas tersebut, yaitu mencapaiRp.575.942.010. Pada tahun 2021, pendapatan yang berhasil dicapai sebesar Rp575.942.010 melebihi jumlah pendapatan sebesar Rp160.958.000. Selain itu, pada tahun 2022 penjualan yang tercapai secara nyata

mencapai Rp932.318.143 yang jauh melampaui Break Even Point pada penjualan sebesar Rp190.360.000. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa Koffie 09 berhasil menghindari peningkatan biaya yang terjadi dari tahun 2020 hingga 2022.

Dari perhitungan sebelumnya *Margin of Safety* di Koffie 09 pada tahun 2020, 2021, dan 2022 adalah sebesar 10% pada setiap tahunnya. *Margin of Safety* menunjukkan bahwa Koffie 09 dapat menghadapi penurunan pendapatan sebesar 10% pada tahun 2020, tahun 2021, dan tahun 2022. Apabila mengalami penurunan yang melebihi angka tersebut, Koffie 09 akan mengalami kerugian.

Tabel 14. Perhitungan Perencanaan Laba Tahun 2023

Tahun	Penjualan Aktual	Target Laba	Volume yang Harus Terjual
2023	9.193	Rp 100.000.000	17.997

Sumber : Data diolah, 2023

Berdasarkan tabel 16. Bahwa Peningkatan penjualan Koffie 09 dapat diamati pada tahun 2023, menunjukkan bahwa ada peningkatan dalam penjualan produk ini. perusahaan perlu mencapai target profit dengan menjual sebanyak 17.997 unit cup, perusahaan berhasil mencapai laba yang diinginkan, yaitu sebesar 1.654.500.000. Mengamati situasi tersebut, Koffie 09 perlu menilai dan menyusun strategi untuk meningkatkan laba tahun depan agar penjualan tetap stabil dan meningkat. Perusahaan dapat mengalami penurunan maksimum sebesar 43,64% atau Rp. 722.181.857. Jika perusahaan tidak mencapai minimal target laba sebesar 56,36% maka akan terjadi kerugian.

KESIMPULAN

Dari penjabaran masalah, temuan, dan analisis yang telah dipaparkan, penulis dapat membuat kesimpulan tentang perencanaan laba di Koffie 09 Karawang sebagai berikut:

1. Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan, Break Even Point (BEP) yang diperoleh pada Koffie 09 Karawang tahun 2020 dalam jumlah unit adalah 30.989 Unit dan dalam rupiah yaitu Rp.575.942.010, tahun 2021 dalam jumlah unit adalah 30.989 Unit dan dalam rupiah yaitu Rp. 575.942.010 dan tahun 2022 dalam jumlah unit 45.456 Unit dan dalam rupiah yaitu Rp. 932.318.143. Perusahaan tidak akan merugi jika mencapai titik tersebut.
2. Hasil perhitungan margin of safety (MOS) yang diperoleh pada Koffie 09 Karawang pada tahun 2020 adalah Rp. 73.613.353 dengan persentase 10%, tahun 2021 adalah Rp. 75.963.353 dengan presentase 10%. Dan tahun 2022 adalah Rp. 87.538.087 dengan presentase 10%.
3. Untuk mencapai target laba yang telah ditetapkan pada tahun 2023, peneliti memperkirakan bahwa perusahaan harus menjual sebanyak 17.299 unit cup dengan total omzet sebesar Rp 1.654.500.000. Penurunan maksimum sebesar 43,64% atau Rp. 722.181.857.

DAFTAR PUSTAKA

- Albertus, S. S., Leksono, A. W., & Vhalery, R. (2020). PENGARUH LITERASI KEUANGAN DAN LINGKUNGAN KAMPUS TERHADAP MANAJEMEN KEUANGAN PRIBADI MAHASISWA. *Research and Development Journal of Education*, 1(1), 33. <https://doi.org/10.30998/rdje.v1i1.7042>
- Andika, R., Hidayat, N., & Islam An Nur Lampung, U. (2018). *JURNAL AZ-ZAHRA : JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM xx (xx): xx-xx (20xx) DOI: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx*.
- Dimisyqiyani, J., & Topowijino, D. (2014). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT UNTUK MERENCANAKAN LABA PERUSAHAAN (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013). In *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)/Vol (Vol. 13, Issue 1)*.
- Elvan, M. (2021). *ABSTRAK Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada CV XYZ*.
- Fadhil Amiros, M., Herawati, Y., Administrasi Bisnis, J., & Negeri Sriwijaya, P. (2022). JAMB (Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis) Analisis Pehitungan Break Even Point dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Break Event Point Calculation Analysis and Margin of Safety as a Planning of Income Instrument. *Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Bisnis*, 3(1), 53–63. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7344657>
- Fadillah, M., Husna, A., Eka Ratih, A., Studi Akuntansi, P., Ekonomi, F., & Maritim Raja Ali Haji, U. (2021). *ANALISIS BREAK EVEN POINT DAN MARGIN OF SAFETY SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA USAHA BASO IKAN 18 TOTOK*.
- Heru Maruta. (2018). *ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA BAGI MANAJEMEN Oleh: Heru Maruta 1*.
- Juhji, W. W. E. M. N. S. (2020). *Pengertian, Ruang Lingkup Manajemen, dan Kepemimpinan Pendidikan Islam*.
- Khalisun, A., Imron, N., & Ardiana, M. (2023). Analisis Efektivitas Break Even Point Dan Margin Of Safety Pada PT. Sumber Mesthi Abadi. *JFAS : Journal of Finance and Accounting Studies*, 5, 62–67. <https://doi.org/10.33752/jfas.v5i2.662>
- Kristianto, A., Nugroho, L., Khabib Ikhwanudin, M., Distri, N., Christian, R., Dwi, P., Pangestu, A., Susanto, R., & Informasi, P. S. (2022). *Analisis “Break Even Point (BEP)” Pada Kangen Café di Masa Pandemi Abstrak*.
- Liestiana, T. P., Novianty, I., Akuntansi, J., & Bandung, P. N. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS). *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 01(03), 549–562.
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., Swandari Budiarso, N., Akuntansi, J., Ekonomi dan Bisnis, F., Sam Ratulangi, U., Kampus Bahu, J., & Studi Profesi Akuntan, P. (2021). ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP). In *Jurnal Ipteks*

Akuntansi bagi Masyarakat (Vol. 5, Issue 1).

- Martini, S. (2023). Analisis Break Even Point Dalam Penentuan Proyeksi Laba Pada Usaha Kedai Mafazah Pagar Dewa Kota Bengkulu. *Journal Ekombis Review*, 11(1), 135–142. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v11i12>
- N Asmi. (2021). *ANALISIS LAPORAN KEUANGAN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT PEGADAIAN (PERSERO) PERIODE 2010-2019.*
- NUNING INDAH PRATIWI. (2017). *Penggunaan Media Video Call dalam Teknologi Komunikasi.....(Nuning Indah Pratiwi).*
- Rizal Zainal, F., Abidin, Z., Alya, A., Mallinggaan Makkulau, M., Nur Radiah, S., & Adriawan Rosman, F. (2022). Analisis Strategi Bisnis Diera New Normal Dengan Break Even Point Pada Kopi Sini Makassar. *Economics And Business Management Journal (EBMJ) Desember 2022 |, 1(4).*
- Safitri, W., & Rahman, A. (2024). *Analisis Break Even Point dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu.* <https://doi.org/10.61231/miftah.v2i1.243>
- Ulfathu Choiriyah Moch Dzulkirom Raden Rustam Hidayat, V. A. (2016). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN PENJUALAN PADA TINGKAT LABA YANG DIHARAPKAN (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). In *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol (Vol. 35, Issue 1).*
- Wulan, M. A., Nirmala Dewi, D., Asliana, E., Ekonomi Dan Bisnis, J., Negeri Lampung, P., & Soekarno Hatta No, J. (2018). *Mesia Wulan A.P: Perhitungan Titik Impas (Break Even Point) Dengan Metode Margin Kontribusi Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Yoenika Darma Persada [Akuntansi] Judul: PERHITUNGAN TITIK IMPAS (BREAK EVEN POINT) DENGAN METODE MARGIN KONTRIBUTSI SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT YOENIKA DARMA PERSADA.*
- Vidya Kharisma.(2018). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PABRIK MINYAK KAYU PUTIH SUKUN PONOROGO. UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO