

Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Jati Furniture di Desa Sambirembe Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen

Abetranda Saputra Defa¹, Amanda Eka Febrianisa¹, Tiara Putri Maharani¹, Titin Listiani¹, Rudi Susanto²

¹Prodi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa Surakarta

²Prodi Teknik Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa Surakarta

Jl. Bhayangkara no 55, Surakarta, 57154

E-mail: tiara5265@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya melakukan analisis usaha untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, dan menghindarkan suatu usaha dari risiko kerugian finansial. Hasil kegiatan analisis usaha dapat dimanfaatkan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan dan penentuan strategi pengembangan usaha di masa depan. Metode penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data dengan melakukan observasi secara langsung. Permasalahan yang ada pada Umi Jati Furniture ialah banyaknya pesaing usaha mebel, modal yang cukup banyak serta pemasaran yang memerlukan strategi cerdas. Tujuan penelitian ini yaitu, untuk mengetahui tahapan produksi pada usaha furniture dan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan, serta mengetahui tingkat keuntungan dan kelayakan usaha yang dilakukan, selain itu tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis Break Even Point atau titik impas usaha Umi Jati Furniture, tepatnya di Desa Sambirembe RT 007/002 Kelurahan Sambirembe, Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen. Penelitian dilakukan pada suatu usaha yang melakukan kegiatan produksi berdasarkan pesanan (production by order), yaitu Usaha Umi Jati Furniture. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui proses produksi pada usaha tersebut meliputi tahap pengolahan kayu, perakitan komponen kayu dan tahap finishing. Sementara itu, nilai R/C yang didapatkan sebesar Rp.2.800.000 dengan nilai titik impas (Break EvenPoint) mencapai Rp 33.600.000/tahun. Rekomendasi yang dapat di implementasikan Umi Jati Furniture untuk meningkatkan laba usaha yaitu melakukan pengendalian biaya-biaya dengan lebih baik, memperluas jangkauan pasar, menambah nilai jual produk, serta meningkatkan efisiensi pekerjaan pada proses produksi.

Kata kunci: Furniture, analisis usaha, biaya produksi, keuntungan, kelayakan usaha.

Abstract

This research is motivated by the importance of conducting a business analysis to face increasingly fierce business competition, and to avoid a business from the risk of financial loss. The results of business analysis activities can be used as a reference in making decisions and determining future business development strategies. This research method uses data collection methods by direct observation. The problems that exist in Umi Jati Furniture are the many competitors in the furniture business, quite a lot of capital and marketing that requires smart strategies. The purpose

of this study is to determine the stages of production in the furniture business and the amount of production costs incurred, as well as to determine the level of profit and feasibility of the business carried out, besides the purpose of this study is to analyze the Break Even Point or the break-even point of the Umi Jati Furniture business, to be precise. in Sambirembe Village, RT 007/002, Sambirembe Village, Kalijambe District, Sragen Regency. The research was conducted on a business that carries out production activities by order (production by order), namely the Umi Jati Furniture Business. Based on the results of the research that has been done, it is known that the production process in this business includes the wood processing stage, the assembly of wood components and the finishing stage. Meanwhile, the R/C value obtained was IDR 2,800,000 with a break even point of IDR 33,600,000/year. Recommendations that can be implemented by Umi Jati Furniture to increase operating profit are to control costs better, expand market reach, increase product selling value, and increase work efficiency in the production process.

Keywords: Furniture, business analysis, production cost, profit, business feasibility.

1. Pendahuluan

Indonesia sebagai salah satu negara yang memiliki luas hutan yang cukup banyak sehingga memiliki tingkat eksploitatif yang terus meningkat, utamanya bagi para industri pengolahan kayu. Salah satu industri yang memiliki potensi untuk dikembangkan di Indonesia yaitu industri furnitur. Industri furnitur merupakan salah satu industri di Indonesia yang mampu menambah devisa negara dengan sumber bahan baku yang mencukupi (Hartono, 2014; Hidayat et al., 2018). Salim dan Munadi (2017) berpendapat, pemilihan kayu sebagai bahan baku utama pembuatan furnitur didukung oleh beberapa faktor, meliputi kemudahan untuk memperoleh sumber bahan baku, memiliki struktur dan pola yang baik, dapat diterapkan teknik ukir untuk menambah estetika produk furnitur, dan proses pengerjaannya yang relatif mudah.

Usaha Mebel merupakan salah satu usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang telah lama dikembangkan oleh masyarakat sebagai wadah peningkatan kesejahteraan masyarakat. Tujuan Kegiatan ini memberikan banyak manfaat bagi banyak pihak yaitu pemilik, masyarakat hingga pemerintah karena bagi pemilik dari kegiatan ini mereka mampu mendapatkan penghasilan yang cukup besar dari usahanya tersebut, bagi masyarakat dapat menjadi peluang kerja bagi mereka yang belum memiliki pekerjaan serta dapat membantu pemerintah untuk mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia.

Suatu usaha pada umumnya adalah untuk memperoleh laba sebagai tolak ukur kesuksesan untuk mencapai laba yang besar, perlu dilakukan perencanaan yang baik. Perencanaan yang baik akan membuat perusahaan menekan biaya produksi dan biaya operasi serendah mungkin serta meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin. Salah satu alat perencanaan yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan analisis Break Even Point (BEP). Menurut Choiriah et al. (2016), Sitepu (2017) mengatakan bahwa Break Even Point (BEP) merupakan keadaan ketika nilai hasil penjualan perusahaan berada di titik ketika perusahaan tidak mendapatkan keuntungan maupun mengalami kerugian. Perhitungan Break Even Point (BEP) digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya-biaya, penjualan serta laba. Menurut Herjanto (2010:152).

Analisis Break Even Point (BEP) dapat ditentukan setelah biaya produksi dan biaya operasi dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya

tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu sedangkan biaya 2 variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan Menurut Mulyadi (2010:13). Volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan harus selalu dipertahankan dan ditingkatkan, karena merupakan salah satu tujuan perusahaan yaitu keuntungan. Apabila terjadi suatu penurunan volume penjualan maka akan berakibat pada penurunan laba atau keuntungan.

Perencanaan yang baik akan membuat perusahaan menekan biaya produksi dan biaya operasi serendah mungkin serta meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin Menurut Gilang (2013:6). Salah satu alat perencanaan yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan analisis Break Even Point (BEP).

Umi Jati Furniture adalah salah satu usaha kecil dan menengah yang memproduksi dan menjual produk yang berasal dari kayu seperti lemari, kursi tamu dan lain-lain, Permasalahan yang ada pada Umi Jati Furniture ialah banyaknya pesaing usaha mebel yang membuat produksi mebel tersebut menjadi turun sehingga setiap usaha mebel harus meningkatkan kualitas produk apalagi usaha mebel yang terbuat dari kayu seringkali terkena rayap dan mengakibatkan kerugian, selain itu modal yang diperlukan cukup besar serta dalam pemasaran produk mebel harus cerdas dalam memasarkan produk tersebut. Produk yang paling diminati masyarakat adalah almari dan kursi tamu. Hal ini diketahui dari data penjualan pada usaha Umi Jati Furniture. Usaha Umi Jati Furniture terletak di Desa Sambirembe RT 007/002 Kelurahan Sambirembe, Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen didirikan pada tahun 2015 hingga saat ini dan dipimpin oleh Bapak Bambang Edi Sutrisno.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Bulan Desember bertempat di Industri Usaha Mebel Umi Jati Furniture yang berada di Desa Sambirembe RT 007/002 Kelurahan Sambirembe, Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen. Lokasi penelitian yang dipilih adalah Umi Jati Furniture. Penelitian ini menggunakan teknik wawancara dan observasi langsung. Alat yang digunakan pada penelitian ini adalah Handphone dan Laptop. Sedangkan bahan yang digunakan adalah daftar pertanyaan.

a. Ruang Lingkup Penelitian

Untuk menghindari pembahasan yang menyimpang tentang topic BEP, maka kita akan membatasi tentang topic yang menyeleweng.

b. Jenis dan Sumber Data

Penulis menggunakan dua macam data berdasarkan cara memperolehnya yaitu data primer dan data sekunder. Adapun penjelasan jenis data berdasarkan cara memperolehnya tersebut, yaitu:

1. Data primer

Sugiyono (2009:193) menyatakan bahwa data Primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari hasil wawancara dan observasi secara langsung.

2. Data Sekunder

Sugiyono (2009:193) menyatakan bahwa data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari kegiatan dokumentasi dan studi kepustakaan.

2.1 Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan penulis dalam pengumpulan data ini adalah sebagai berikut:

1. Riset Perpustakaan (Library Research)

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan membaca, mempelajari serta mengutip kalimat dan pendapat para ahli dari buku-buku literatur, jurnal dan artikel yang dianggap penting bagi penulis. Selain itu juga dapat digunakan sebagai landasan teori yang digunakan sebagai pedoman dan evaluasi dalam penelitian ini.

2. Riset Lapangan (Field Research)

Melakukan penelitian lapangan untuk memperoleh data atau informasi secara langsung yaitu dengan cara sebagai berikut:

- a. Wawancara (Interview)

Wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan cara melakukan kegiatan tanya jawab langsung kepada pemilik Meubel Umi Jati Furniture. Adapun informasi yang penulis dapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai keadaan tempat produksi secara umum dan juga mengenai proses produksi yang dilakukan terutama mengenai biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, dan peralatan yang digunakan dalam pembuatan maupun jumlah penjualan pada Umi Jati Furniture

2.2 Analisis Data

Analisis data yang digunakan oleh penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dan kuantitatif.

1. Metode Kualitatif Menurut Sugiyono (2016:28)

Untuk mendapatkan data yang lebih akurat mengenai data-data yang disajikan dalam bentuk angka, maka penulis melakukan wawancara dengan pemilik mebel Umi Jati Furniture secara langsung, sehingga dapat dikaitkan dengan sumber-sumber lain yang berhubungan dengan hal-hal yang dibahas dalam laporan ini. Melalui metode ini penulis memperoleh data-data yang berasal dari berbagai sumber seperti buku-buku yang berhubungan dengan mata kuliah manajemen sains sebagai pelengkap data untuk disajikan referensi pembuatan laporan ini.

2. Metode Kuantitatif (Yusi dan Idris, 2016:108)

Data yang banyak digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah data kuantitatif seperti biaya-biaya produksi dan penjualan, jumlah produksi dan penjualan, harga bahan baku, dan harga peralatan yang digunakan. Dengan mengetahui hal tersebut, penulis dapat menggunakan metode perhitungan sebagai berikut:

- a. Perhitungan Break Even Point (BEP) untuk Multiproduk Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan metode perhitungan Break Even Point (BEP)

multiproduk untuk menghitung titik impasnya. Berikut ini formula yang digunakan untuk menghitung Break Even Point (BEP) multiproduk, yaitu:

Menurut Herjanto (2015:156-158), rumus titik peluang pokok untuk multiproduk, sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{(1 - \text{V/P}) \text{ W}}$$

Dimana:

FC = Biaya tetap per periode

V = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

W = Persentase penjualan produk terhadap total penjualan (Rp)

$(1 - \text{V/P}) \text{ W}$ = Kontribusi tertimbang.

Selain rumus diatas, dapat dipergunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{TVC}}{\text{TC}}}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

TVC = Biaya Variabel Total

TR = Total Pendapatan

Untuk mengetahui beberapa unit yang harus terjual untuk masingmasing produk dalam rangka mencapai Break Even Point (BEP), dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut:

1) BEP (Rp)

$$\text{BEP (Rp)} = \text{W} \times \text{BEP (Rp) dalam 1 tahun}$$

2) BEP (Unit)

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{BEP (Rp)}}{\text{P}}$$

Keterangan:

W = Persentase penjualan produk terhadap total rupiah tertimbang (proporsi)

P = Harga Suatu usaha dapat dikatakan mendapatkan keuntungan, balik modal atau rugi apabila:

$\text{TR} > \text{TC}$ = Laba

$\text{TR} = \text{TC}$ = Balik Modal

$$TR < TC = \text{Rugi}$$

- b. Perhitungan Perencanaan Kapasitas Penjualan Perhitungan perencanaan kapasitas penjualan dilakukan atas dasar perhitungan tingkat penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan dengan rumus sebagai berikut:

$$Q = \frac{FC + \text{Laba yang diinginkan}}{\frac{1-t}{P - V}}$$

FC = Biaya Tetap

V = Biaya Variabel per Unit

P = Harga Jual per Unit

t = Persentase Pajak

- c. Rumus Break Even Point (BEP)

- 1) Rumus BEP sendiri bisa menggunakan dua metode, yakni BEP unit dan BEP nominal (rupiah).

1. Rumus BEP (unit) = total biaya tetap / (harga jual per unit produk – biaya variabel setiap unit produk).
2. Rumus BEP (rupiah) = total biaya tetap / (1 – biaya variabel setiap unit produk / harga jual per unit)

- 2) Analisis Titik Impas

Ponomban (2013) menambahkan, analisis titik impas bertujuan untuk mensyaratkan tingkat penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan. Penghitungan total biaya produksi dapat dilakukan dengan mengakumulasikan seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan pada proses produksi. Menurut Rusnani et al. (2016), metode yang dapat dilakukan untuk mempermudah perhitungan total biaya produksi adalah dengan mengelompokkan biaya-biaya dalam hubungannya dengan volume kegiatan, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

1. Biaya Tetap (Fixed Cost)

Prabawa (2017) mengatakan bahwa biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tidak dipengaruhi oleh jumlah keluaran yang dihasilkan perusahaan. Contoh dari biaya tetap yaitu biaya penyusutan bagi peralatan dan mesin, gaji karyawan tetap, biaya pemeliharaan serta perbaikan sarana dan prasarana, dan pembebanan lainnya.

2. Biaya Variabel (Variable Cost)

Prabawa (2017) mengatakan bahwa biaya variabel merupakan biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh jumlah keluaran yang dihasilkan perusahaan. 15 Contoh dari biaya variabel yaitu biaya bahan baku, biaya listrik, biaya bahan penolong, dan upah.

3. Harga Jual (Price)

Harga jual merupakan besaran harga setelah menentukan seluruh biaya produksi ditambah dengan nilai keuntungan atau margin. Harga jual biasanya dihitung per-unit setelah produksi.

4. Pendapatan (Revenue)

Lumintang (2013) mendefinisikan pendapatan sebagai sejumlah penghasilan yang diperoleh individu/kelompok dalam periode tertentu. Pendapatan yang diperoleh berupa nilai uang yang diterima sebagai hasil dari penjualan produk yang 21 dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan.

3 Hasil Dan Pembahasan

Awal mula berdiri nya Umi Jati Furniture sejak tahun 2015, toko mebel tersebut pada awalnya hanya bermodal sekitar 5 -50 juta. Pendapatan yang diperoleh di Umi Jati Furniture itu perminggu nya sekitar 2 jutaan bersih untuk harga jual almari itu sekitar 2.500 – 3 juta, dan harga jual kursi sekitar 1.500 juta per set nya di toko mebel Umi Jati Furniture juga melayani pesanan tergantung yang di minta para konsumen seperti alamari, kursi sudut dan kursi tamu. Umi Jati Furniture juga memiliki 2 karyawan yang bekerja di toko mebel tersebut, para karyawan disana itu memproduksi barangnya sendiri, dan system kerja karyawan disana tidak menggunakan sift-sift an tetapi menggunakan kerja borong.

Gaji yang diperoleh karyawan tersebut per minggu dan di itung kerja borong jadi karyawan mendapatkan gaji per 1 set nya 350 ribu,tetapi itupun juga belum dikurangi untuk alat bersihnya itu per 1 set nya 100 ribu Toko mebel Umi jati furniture menjual barang nya secara online lewat social media ataupun secara langsung dan toko mebel tersebut juga melayani pengiriman barang di luar daerah seperti Yogyakarta, Ponorogo, Malang, dan masih banyak lagi.

Tabel 1.Data Penjualan Produk Mebel Umi Jati Furniture

No	Nama Barang	Volume Penjualan	Harga Jual/Unit	Total Harga Jual	Biaya Produksi	Pendapatan
(1)	Almari	16	Rp.2.500.000	Rp.40.000.000	Rp.50.000.000	Rp.10.000.000
(2)	Kursi Tamu	12	Rp.1.500.000	Rp.18.000.000	Rp.35.000.000	Rp.17.000.000

Berdasarkan tabel 1 dapat dilihat bahwa penghasilan dalam satu bulan produk almari terjual sebanyak 16 unit, dengan harga Rp 2.500.000 per unit. Oleh karena itu total penjualan almari sebesar Rp 40.000.000. Total penjualan tersebut dikurangi biaya produksi sebesar Rp 50.000.000., dengan demikian pendapatan Mebel Umi Jati Furniture sebesar Rp 10.000.000. Sedangkan pendapatan produk kursi tamu dalam satu bulan terjual sebanyak 12 unit dengan harga Rp 1.500.000 serta total penjualannya sebesar Rp 18.000.000. Total penjualan tersebut dikurangi biaya produksi sebesar Rp35.000.000 dan menghasilkan pendapatan Mebel Umi Jati Furniture sebesar Rp 17.000.000. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pendapatan Mebel Umi Jati Furniture dalam satu bulan yaitu mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 27.000.000 dari penjualan almari dan kursi tamu.

3.1 Perhitungan BEP

1. Penjualan Almari

Dalam penjualan Almari memiliki biaya tetap sebesar Rp. 5.200.000 yang meliputi modal awal dan gaji karyawan. Biaya variable sebesar Rp. 1.800.000 dengan meliputi biaya finishing dan biaya bahan baku serta harga jualnya sebesar Rp. 2.500.000,. Biaya yang diperlukan dalam produksi mebel almari dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2. Penjualan Almari

No	Nama Biaya	Biaya
1.	Biaya Tetap	5.200.000
2.	Biaya Variable	1.800.000
3.	Harga Jual	2.500.000

Jika di hitung dalam rumus BEP maka akan menghasilkan BEP Unit sebesar 7,43/unit dan BEP Rupiah sebesar Rp. 6.500.000,. Dibawah ini adalah contoh perhitungannya:

- 1) $BEP \text{ Unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap (Fixed Cost)}}{(\text{Harga Jual Per Unit Produk} - \text{Biaya variabel setiap unit produk})}$
 $= \frac{5.200.000}{(2.500.000 - 1.800.000)}$
 $= \frac{5.200.000}{(700.000)}$
 $= 7,43$
- 2) $BEP \text{ Rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap (Fixed Cost)}}{(1 - \text{Biaya Variabel Setiap Unit Produk} / \text{Harga Jual Per Unit})}$
 $= \frac{5.200.000}{(1 - 1.800.000 / 2.500.000)}$
 $= \frac{5.200.000}{(0,28)}$
 $= 6.500.000$

2. Penjualan Kursi Tamu

Dalam penjualan Kursi Tamu memiliki biaya tetap sebesar Rp. 5.200.000 yang meliputi modal awal dan gaji karyawan. Biaya variable sebesar Rp. 1.000.000 dengan meliputi biaya finishing dan biaya bahan baku serta harga jualnya sebesar Rp. 1.500.000,. Biaya yang diperlukan dalam produksi mebel almari dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 3. Penjualan Kursi Tamu

No	Nama Biaya	Biaya
1.	Biaya Tetap	5.200.000
2.	Biaya Variable	1.000.000
3.	Harga jual	1.500.000

Jika di hitung dalam rumus BEP maka akan menghasilkan BEP Unit sebesar 10,4/unit dan BEP Rupiah sebesar Rp. 15.757.575,. Dibawah ini adalah contoh perhitungannya:

- 1) $BEP\ Unit = \frac{\text{Total Biaya Tetap (FixedCost)}}{(\text{Harga Jual Per Unit Produk} - \text{Biaya variabel setiap unit produk})}$
 $= \frac{5.200.000}{(1.500.000 - 1.000.000)}$
 $= \frac{5.200.000}{(500.000)}$
 $= 10,4$
- 2) $BEP\ Rupiah = \frac{\text{Total Biaya Tetap (Fixed Cost)}}{(1 - \text{Biaya Variabel Setiap Unit Produk} / \text{Harga Jual Per Unit})}$
 $= \frac{5.200.000}{(1 - 1.000.000/1.500.000)}$
 $= \frac{5.200.000}{(0,33)}$
 $= 15.757.575$

4 Kesimpulan

Tujuan penelitian ini yaitu, untuk mengetahui tahapan produksi pada usaha furniture dan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan, serta mengetahui tingkat keuntungan dan kelayakan usaha yang dilakukan, selain itu tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis Break Even Point atau titik impas usaha Umi Jati Furniture, tepatnya di Desa Sambirembe RT 007/002 Kelurahan Sambirembe, Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen. Penelitian dilakukan pada suatu usaha yang melakukan kegiatan produksi berdasarkan pesanan (production by order), yaitu Usaha Umi Jati Furniture. Berdasarkan hasil penelitian usaha Mebel Umi Jati Furniture dapat diperoleh biaya produksi untuk mebel sebesar Rp 17.83 /unit. Nilai biaya produksi tersebut menunjukkan titik impas (break even point) yaitu sebesar Rp. 33.600.000. Hal ini berarti usaha Mebel Umi Jati Furniture akan memperoleh keuntungan jika dapat menjual produk almari dan kursi tamu lebih dari 17,83/unit. Oleh karena itu dalam mencapai BEP pada Mebel Umi Jati Furniture harus mencapai target per unit agar usaha ini tidak mengalami kerugian.

Daftar Pustaka

- Choiriah, V.U., Dzulkirom, M.A.R., Hidayat, R.R. 2016. Analisis breakeven point sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan (Studi kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri tahun 2013-2014). J. Administrasi Bisnis. 35(1):196-206.
- Gilang (2013:6). Analisis Break Even Point (Bep) Pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat. 11 hlm.
- Hartono. 2014. Potensi Industri Furnitur dan Kerajinan Masih Besar. Artikel. Media Industri. 2: 38-39.
- Herjanto (2015:156-158). Analisis Break Even Point (Bep) Pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat. 11 hlm.
- Lumintang, F.M. 2013. Analisis pendapatan petani padi di Desa Teep Kecamatan Langowan Timur.J. EMBA. 1(3):991-998.
- Mulyadi (2010:13). Analisis Break Even Point (Bep) Pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat. 11 hlm.
- Prabawa, E.C.A. 2017. Analisis Biaya Produksi Block Board: Studi Kasus PT Karya Prima Sentosa Abadi Lampung. Skripsi. Fakultas Kehutanan Institut Pertanian Bogor. Bogor. 9 hlm.
- Rusnani, Fahrizal, Muin, S. 2016. Analisa biaya dan pendapatan industri pengolahan kayu di

- Kabupaten Kubu Raya. J. Hutan lestari. 1(3):643- 648
- Salim, Z., Munadi, E. 2017. Info Komoditi Furnitur. Buku. Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. Jakarta. 115 hlm.
- Sitepu, E.P. 2017. Analisis Biaya Produksi Kusen dan Daun Pintu Studi Kasus di CV Ciremai Jaya Bandar Lampung. Skripsi. Fakultas Kehutanan Institut Pertanian Bogor. 17 hlm.
- Sugiyono (2009:193). Kombinasi Produk Dalam Upaya Pencapaian Laba Maksimal Dengan Programasi Linier Pada Ud. Mim Banyuwangi
- Yusi dan Idris, 2016:108. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Meubel Cv Indah Jati Furniture