
Analisis Titik Impas Penjualan Mie Ayam Per Hari Pada UMKM Mie Ayam Syifa Menggunakan Metode BEP (Break Even Point)

Nadida Nada Winascysta¹, Tia Mustika Yani², Fadillah Fikri Maulana³, Rudi Susanto⁴

^{1,2,3}Prodi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa, Jl. Bhayangkara, Surakarta, 57154, Indonesia

⁴Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa, Jl. Bhayangkara, Surakarta, 57154, Indonesia
(0271)719552

E-mail: nadadida23@gmail.com

Abstrak

UMKM Mie Ayam Syifa merupakan usaha mikro di bidang kuliner yang fokus menjual mie ayam. Untuk menghadapi persaingan usaha dan menjaga keberlangsungan usaha, penting bagi UMKM untuk memahami titik impas (BEP). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis titik impas penjualan mie ayam harian pada UMKM Mie Ayam Syifa dengan menggunakan metode BEP. Data yang digunakan meliputi biaya tetap, biaya variabel per porsi, dan harga jual per porsi. Analisis menunjukkan jumlah minimal mie ayam yang terjual per hari hingga mencapai titik impas adalah 40 porsi. Informasi ini membantu memandu pemilik bisnis saat mereka merencanakan strategi penjualan, mengelola biaya, dan meningkatkan profitabilitas. Kajian ini dimaksudkan untuk menjadi acuan bagi UMKM lainnya dalam menghitung dan menentukan titik impasnya agar mampu bersaing lebih efektif di pasar.

Kata Kunci: UMKM, mie ayam, titik impas, BEP, keuangan

Abstract

Syifa Chicken Noodle UMKM is a micro business in the culinary sector that sells chicken noodles. To face business competition and maintain business continuity, UMKM needs to understand the break-even point (BEP). This research aims to analyze the break-even point for daily chicken noodle sales at Syifa Chicken Noodle UMKM using the BEP method. The data used includes fixed costs, variable costs per portion, and selling price per portion. Analysis shows that the minimum number of chicken noodles sold daily to reach the break-even point is 40 portions. This information helps guide business owners as they plan sales strategies, manage costs, and increase profitability. This study is intended to reference other UMKM in calculating and determining their break-even point so they can compete more effectively in the market.

Keywords; UMKM, chicken noodles, break-even point, BEP, finance

1. Pendahuluan

Menurut kemenkeu (2023) UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) sangat penting karena mereka adalah usaha rumahan yang dapat mempekerjakan banyak orang. Keterlibatan yang meningkat dari tenaga kerja di sektor UMKM berkontribusi pada penurunan tingkat pengangguran. Tren ini menguntungkan ekonomi Indonesia. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM di Indonesia memiliki potensi besar untuk terus berkembang dan

memberikan sumbangan yang lebih besar kepada perekonomian nasional. Kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional adalah 60,5%.

Kondisi di mana pendapatan dari penjualan bisnis sama dengan biaya total yang dikeluarkan dikenal sebagai analisis Break Even Point (BEP) (Liestiana and Novianty 2021). Informasi yang digunakan untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian atau keuntungan disebut titik impas, atau BEP. Perusahaan tidak menghasilkan keuntungan atau kerugian dalam hal ini (laba bersih = 0). BEP menggambarkan titik impas antara pendapatan dan biaya operasional. Untuk menjaga stabilitas keuangan dan keberlangsungan usaha kecil dan menengah (UMKM) seperti Mie Ayam Syifa, sangat penting untuk memahami titik impas.

Menghasilkan keuntungan adalah tujuan umum usaha, dan perencanaan yang baik diperlukan untuk mencapainya (Defa et al. 2021). Analisis BEP mengamati hubungan antara volume penjualan dan profitabilitas. Jika jumlah penjualan melebihi biaya total, laba bersih akan diperoleh; sebaliknya, jika jumlah penjualan hanya memenuhi sebagian biaya, kerugian akan terjadi. Untuk menentukan tingkat aktivitas penjualan minimal, UMKM dapat menggunakan analisis BEP untuk mencapai titik impas. Selain itu, analisis ini membantu manajemen dalam membuat keputusan strategis seperti mengelola volume produksi, harga jual, dan biaya.

Dalam operasional UMKM Mie Ayam Syifa, biaya terbagi menjadi dua jenis utama, yaitu: 1. Biaya Tetap (Fixed Costs): ini adalah biaya yang tidak berubah sesuai dengan volume produksi atau penjualan, seperti sewa tempat dan gaji tetap (Mcgraw-hill 2012), dan 2. Biaya Variabel (Variable Costs): ini adalah biaya yang berubah sesuai dengan volume produksi atau penjualan, seperti bahan baku mi, bumbu, dan ayam (Garrison et al. 2010).

Menurut Manuho et al. (2021) Analisis BEP biasanya digunakan untuk membuat proyeksi operasi selama satu tahun karena memiliki jangka waktu penerapan terbatas. Seseorang dapat menerapkan analisis BEP dengan asumsi bahwa biaya tetap tidak akan berubah dalam jangka waktu tertentu, sementara biaya variabel akan meningkat seiring dengan jumlah produk yang diproduksi atau dijual. Metode ini membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) Mie Ayam Syifa memahami hubungan antara biaya dan penjualan.

Menurut Kuswadi (2005), Ada beberapa keuntungan menggunakan analisis break even point (BEP) untuk suatu UMKM. Di antara keuntungan tersebut adalah sebagai berikut: 1. Mengetahui hubungan antara harga jual, volume penjualan (produksi), biaya produksi, dan biaya tambahan serta pengetahuan tentang laba rugi suatu UMKM; 2. Sebagai alat untuk merencanakan laba; 3. Sebagai alat untuk mengelola kegiatan operasi yang sedang berlangsung; 4. Sebagai sumber pertimbangan untuk menentukan harga jual; 5. Sebagai referensi untuk proses pengambilan keputusan tentang kebijakan UMKM, seperti menentukan apakah usaha harus dilanjutkan atau dihentikan jika suatu UMKM tidak dapat membayar biaya.

Analisis titik impas menunjukkan bagaimana berbagai variabel, seperti biaya tetap, biaya variabel, dan jumlah penjualan, mempengaruhi laba bisnis (Rudianto 2013). Biaya tetap adalah biaya yang cenderung stabil dan tidak berubah karena perubahan tingkat aktivitas perusahaan. Sebaliknya, biaya variabel adalah biaya yang berubah karena aktivitas perusahaan. Namun, jumlah unit yang terjual dalam satuan tertentu disebut sebagai volume penjualan.

Ada juga beberapa keterbatasan dalam menggunakan analisis BEP. Beberapa di antaranya adalah sebagai berikut: 1. Asumsi bahwa harga jual per unit tetap stabil, padahal harga dapat dipengaruhi oleh persaingan atau inflasi; 2. Analisis ini biasanya diterapkan untuk satu jenis produk, sehingga jika ada variasi produk, perhitungan harus diubah; dan 3. Jangka waktu

penerapan analisis BEP umumnya terbatas, sehingga data harus diupdate secara berkala untuk menunjukkan perubahan

Meskipun demikian, usaha kecil dan menengah (UMKM) Mie Ayam Syifa masih dapat menggunakan analisis BEP sebagai alat yang bermanfaat untuk membantu mereka membuat rencana bisnis. Dengan mengetahui jumlah minimal porsi mie ayam yang harus terjual setiap hari, UMKM dapat menghindari kerugian dan meningkatkan kemungkinan keuntungan. Penelitian ini akan menganalisis titik impas penjualan harian UMKM Mie Ayam Syifa menggunakan metode BEP. Ini akan memberikan gambaran yang jelas tentang keputusan keuangan dan perencanaan operasional.

2. Metodologi

Penelitian adalah proses mengumpulkan data tertentu (Handayani 2020). Tujuannya adalah untuk memahami fenomena, menemukan pola, menguji hipotesis, dan membuat rekomendasi berdasarkan informasi yang diperoleh. Selama proses ini, para peneliti melakukan penelitian kualitatif dan kuantitatif. Proses ini mencakup perumusan masalah, pembentukan kerangka teori, pengumpulan data dengan cara yang tepat, dan analisis data yang teliti untuk mencapai kesimpulan yang dapat diterima. Penelitiannya tidak hanya mendorong kemajuan dalam ilmu pengetahuan, tetapi juga menawarkan solusi untuk masalah yang muncul di dunia nyata.

Menurut Nor, Zaini, and Salim (2021) ini adalah jenis penelitian deskriptif yang menggunakan strategi kuantitatif. Ini dapat didefinisikan sebagai observasi ketika data yang dikumpulkan memiliki karakteristik khusus. Menurut Rachmawati et al. (2023), pengamatan langsung di lapangan digunakan untuk mengetahui metode pembuatan produk, proses pemasaran, dan keuntungan yang didapatkan. Studi ini melihat titik impas penjualan mie ayam per hari pada UMKM Mie Ayam Syifa menggunakan metode BEP.

Menurut Wahyuni et al. (2021) analisis BEP merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis BEP sering di sebut analisis perencanaan laba atau profit planning. Teknik analisis data yang dilakukan dengan penelitian ini yaitu dalam menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan Break Even Point (BEP) dalam unit dan rupiah dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \quad 1$$

$$\text{BEP rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \left(\frac{\text{Biaya variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}} \right)} \quad 2$$

BEP Unit menunjukkan jumlah barang yang harus dijual untuk mencapai impas. BEP Rupiah menunjukkan nilai penjualan dalam bentuk uang untuk mencapai impas. Keduanya saling melengkapi, dan BEP Rupiah bisa diperoleh dari BEP Unit dengan mengalikan jumlah unit dengan harga jual per unit.

Untuk mendapatkan target laba yang sesuai maka harus di terapkan rumus seperti di bawah:

$$\text{BEP porsi: } \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Total laba}}{\text{Harga jual} - \text{Biaya Variabel}} \quad 3$$

$$\text{BEP rupiah: } \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Total laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Harga jual}}} \quad 4$$

BEP Porsi menghitung jumlah unit yang harus dijual, sedangkan BEP Rupiah menentukan nilai pendapatan dalam rupiah untuk memenuhi tujuan keuangan. Rumus BEP dengan laba adalah alat strategis yang membantu bisnis menghitung jumlah unit atau total pendapatan yang diperlukan untuk menutupi biaya tetap, biaya variabel, dan mencapai target laba. Rumus ini menghitung kontribusi per unit dan margin kontribusi, yang memungkinkan bisnis untuk menetapkan target penjualan yang masuk akal, menetapkan harga jual yang ideal, dan membuat strategi operasional untuk mencapai stabilitas keuangan dan meningkatkan profitabilitas.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Analisis BEP untuk Laba Nol

Berikut adalah hasil penelitian tentang perencanaan suatu laba dengan menggunakan metode break even point yang dirumuskan sebagai berikut: UMKM Mie Ayam Syifa menghasilkan produk dengan harga jual per porsi sebesar Rp.10.000 . Produk ini memiliki biaya produksi yang terdiri dari:

Tabel .1 Rincian Variabel Cost

Harga Jual	Rp. 10.000
Variabel cost	Rp. 2.500
Fix Cost	Rp. 300.000
Rincian Variabel cost	
Mie ayam per porsi	Rp. 1.260
Sayur	Rp. 140
Bumbu	Rp. 100
Ayam	Rp. 1000

Berdasarkan tabel .1 di atas , menunjukkan perincian variabel cost untuk setiap porsi produk, dalam hal ini mie ayam. Biaya variabel terdiri atas komponen-komponen seperti mie ayam, sayur, bumbu, dan ayam. Total biaya variabel per porsi adalah Rp. 2.500, yang merupakan jumlah dari setiap komponen biaya variabel tersebut. Kemudian mencari laba menggunakan break even point sebagai berikut:

3.1.1 Perhitungan BEP dalam jumlah porsi

Berdasarkan formula 1 dapat di jabarkan hasilnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{300.000}{10.000 - 2.500} \\ &= \frac{300.000}{7.500} \end{aligned}$$

$$\text{BEP (unit)} = 40 \text{ porsi}$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa titik BEP dalam jumlah porsi mie ayam syifa adalah sebanyak 40 porsi. Untuk mencapai laba sama dengan nol, Mie ayam syifa harus menjual minimal 40 porsi.

3.1.2 Perhitungan BEP dalam jumlah rupiah

Berdasarkan formula 2 dapat di jabarkan hasilnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP rupiah} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \left(\frac{\text{Biaya variabel per unit}}{\text{harga jual per unit}} \right)} \\ &= \frac{300.000}{1 - \left(\frac{2.500}{10.000} \right)} \\ &= \frac{300.000}{1 - 0,25} \\ &= \frac{300.000}{0,75} \end{aligned}$$

BEP rupiah = Rp. 400.000

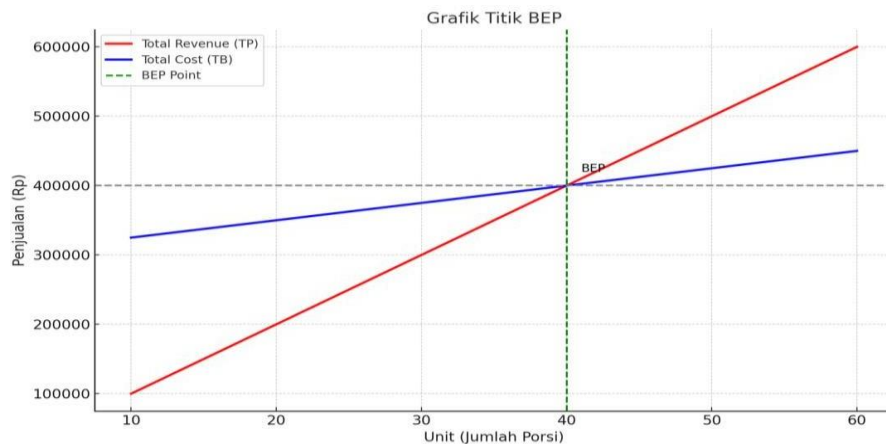
Hasil perhitungan menunjukkan bahwa titik BEP dalam mata uang untuk Mie ayam Syifa adalah sebesar Rp. 400.000. Untuk mencapai laba sama dengan nol, Mie ayam syifa harus mencapai tingkat penjualan sebesar Rp. 400.000.

Laporan Laba Rugi pada titik BEP:

Tabel .2 Laporan Laba Rugi

Keterangan	Jumlah	Nilai(Rp)
Penjualan	40 porsi x Rp. 10.000	Rp. 400.000
Biaya Variabel	40 porsi x Rp. 2.500	Rp. 100.000
Laba Kontribusi		Rp. 300.000
Biaya tetap		Rp. 300.000
Laba bersih		Rp. 0

Tabel .2 menunjukkan bahwa titik impas tercapai ketika UMKM Mie ayam syifa menjual 40 porsi mie ayam per hari dengan total pendapatan Rp. 400.000. Pada titik tersebut, laba bersih adalah nol. Penjualan di atas 40 porsi akan menghasilkan laba, sedangkan penjualan di bawah 40 porsi akan menyebabkan kerugian.



Gambar .1 Grafik titik BEP

Gambar 1 menunjukkan titik Break Even Point (BEP) berdasarkan informasi perhitungan yang disajikan dalam tabel 2. Grafik ini menunjukkan Break Even Point (BEP) dengan sumbu horizontal menunjukkan jumlah unit atau porsi yang terjual, dan sumbu vertikal menunjukkan pendapatan atau biaya dalam rupiah. Garis merah menunjukkan total pendapatan (Total Revenue/TP), garis biru menunjukkan total biaya (Total Cost/TB), dan garis hijau putus-putus menunjukkan titik BEP. Pada titik ini, perusahaan tidak memiliki keuntungan atau kerugian apa pun.

3.2 Analisis BEP untuk Target Laba Rp. 100.000

UMKM Mie Ayam Syifa menjual produknya dengan harga jual Rp 10.000 per porsi. Untuk itu, UMKM harus mengeluarkan biaya variabel sebesar Rp 2.500 per porsi dan biaya tetap sebesar Rp 300.000 per hari. Pihak manajemen merencanakan untuk mencapai target laba sebesar Rp 100.000 per hari. Berdasarkan formula 3 dapat di hitung titik penjualan dari UMKM Mie Ayam Syifa dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP porsi} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Total Laba}}{\text{Harga jual} - \text{Biaya variabel}} \\ &= \frac{300.000 + 100.000}{10.000 - 2.500} \\ &= \frac{400.000}{7.500} \end{aligned}$$

$$\text{BEP porsi} = 54 \text{ porsi}$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa titik penjualan dalam jumlah unit untuk UMKM Mie Ayam Syifa adalah sebanyak 54 porsi. Hasil ini mengimplikasikan bahwa untuk mencapai laba sebesar Rp 100.000, UMKM harus menjual sebanyak 54 porsi mi ayam. Sementara itu, titik BEP (tanpa laba) dari UMKM Mie Ayam Syifa adalah sebesar 40 porsi mi ayam.

Selain itu, Berdasarkan formula 4 UMKM juga dapat menentukan titik penjualan yang dinyatakan dalam rupiah dengan penghitungan berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP rupiah} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{total laba}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{harga jual}}} \\ &= \frac{300.000 + 100.000}{1 - \frac{2.500}{10.000}} \\ &= \frac{400.000}{1 - 0.25} \\ &= \frac{400.000}{0.75} \end{aligned}$$

$$\text{BEP rupiah} = \text{Rp. } 533.333$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa titik penjualan dalam mata uang untuk UMKM Mie Ayam Syifa adalah sebesar Rp 533.333. Hasil ini mengimplikasikan bahwa untuk mencapai laba sebesar Rp 100.000, UMKM harus mencapai tingkat penjualan sebesar Rp 533.333, walaupun

titik BEP yang seharusnya dari UMKM Mie Ayam Syifa adalah sebesar Rp 400.000.

Laporan laba rugi atas pembuktian titik penjualan dan titik BEP dari UMKM Mie Ayam Syifa dapat disajikan berikut untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai hubungan antara jumlah porsi yang terjual, pendapatan yang dihasilkan, biaya yang dikeluarkan, serta laba yang diperoleh.

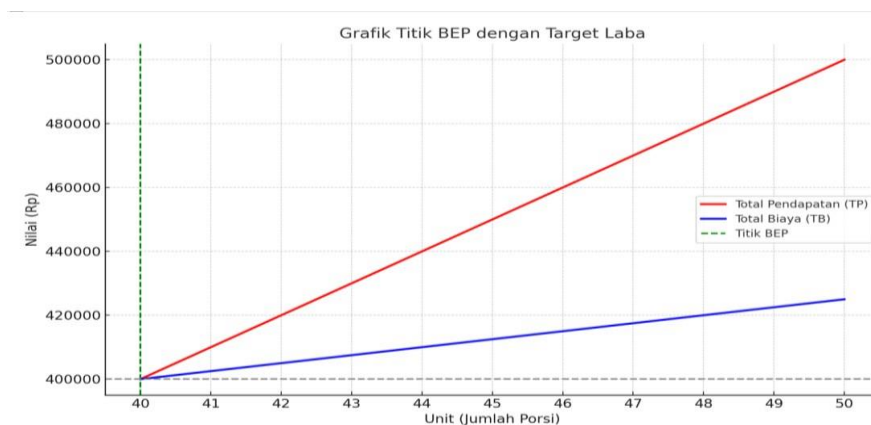
Tabel .3 Laporan Laba rugi

	40 porsi (BEP)	54 porsi (Target Laba)
Penjualan(Rp) = Rp.	400.000	540.000
Biaya variabel (Rp) = Rp.	100.000	135.000
Laba kontribusi(Rp) = Rp.	300.000	405.000
Biaya tetap (Rp) = Rp.	300.000	300.000
Laba bersih (Rp)= Rp.	0	105.000

Tabel .4 Proyeksi Laba Rugi Per Porsi

Porsi	Harga Jual	Biaya variabel	Biaya tetap	Total pendapatan	Total biaya variabel	Total biaya	Laba / Rugi
40	10.000	2.500	300.000	400.000	100.000	400.000	0
41	10.000	2.500	300.000	410.000	102.500	402.500	7.500
42	10.000	2.500	300.000	420.000	105.000	405.000	15.000
43	10.000	2.500	300.000	430.000	107.500	407.500	22.500
44	10.000	2.500	300.000	440.000	110.000	410.000	30.000
45	10.000	2.500	300.000	450.000	112.500	412.500	37.500
46	10.000	2.500	300.000	460.000	115.000	415.000	45.000
47	10.000	2.500	300.000	470.000	117.500	417.500	52.500
48	10.000	2.500	300.000	480.000	120.000	420.000	60.000
49	10.000	2.500	300.000	490.000	122.500	422.500	67.500
50	10.000	2.500	300.000	500.000	125.000	425.000	75.000

Berdasarkan Tabel .4 menunjukkan bahwa untuk mencapai titik BEP (titik impas), UMKM Mie Ayam Syifa harus menjual 40 porsi mie ayam per hari, dengan total pendapatan dan biaya sebesar Rp 400.000, yang berarti tidak ada laba atau rugi (Laba/Rugi = 0). Setiap porsi tambahan akan memberikan laba yang meningkat sesuai dengan data yang ada.



Gambar .2 Grafik BEP dengan target laba

Gambar .2 menggambarkan titik BEP berdasarkan informasi penghitungan yang disajikan dalam Tabel .4. Grafik ini menunjukkan hubungan antara jumlah porsi mie ayam yang terjual, total pendapatan (garis merah), dan total biaya (garis biru). Garis hijau putus-putus menunjukkan titik BEP pada 40 porsi, di mana total pendapatan dan total biaya saling bertemu. Setelah melewati titik BEP, setiap porsi tambahan yang terjual akan menghasilkan laba, seperti yang diindikasikan oleh peningkatan jarak antara garis pendapatan dan garis biaya. Grafik ini juga memperlihatkan bagaimana laba dapat terus meningkat seiring bertambahnya jumlah penjualan.

4. Kesimpulan dan Saran

4.1 Kesimpulan

UMKM Mie Ayam Syifa dapat menggunakan metode Break Even Point (BEP) untuk menganalisis titik impas sebagai dasar pengambilan keputusan yang lebih baik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM harus menjual 40 porsi mie ayam per hari untuk mencapai titik impas dengan pendapatan Rp. 400.000, sementara untuk mencapai target laba Rp. 100.000, UMKM harus menjual 54 porsi mie ayam per hari, atau setara dengan pendapatan Rp. 533.333. Yang penting untuk keberlanjutan bisnis adalah pemahaman hubungan antara biaya, volume penjualan, dan profitabilitas, seperti yang ditunjukkan oleh analisis ini.

4.2 Saran

Faktor-faktor seperti perubahan harga jual, fluktuasi biaya bahan baku, dan pengaruh strategi promosi terhadap volume penjualan membutuhkan penelitian lebih lanjut untuk mengetahui hasil analisis BEP. Selain itu, studi tentang pengelolaan mix penjualan untuk produk tambahan juga dapat dilakukan. Ini akan memberikan hasil analisis yang lebih lengkap dan relevan untuk UMKM Mie Ayam Syifa.

Daftar Pustaka

- Defa, Abetranda Saputra, Amanda Eka Febrianisa, Tiara Putri Maharani, Titin Listiani, and Rudi Susanto. 2021. "Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Jati Furniture Di Desa Sambiremba Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen." *In Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains dan Teknologi* 2(2): 18–27.
- Garrison, Ray H., Eric W. Noreen, Peter C. Brewer, and Annie McGowan. 2010. 25 Issues in Accounting Education *Managerial Accounting*. doi:10.2308/iace.2010.25.4.792.
- Handayani. 2020. "Bab Iii Metode Penelitian." *Suparyanto dan Rosad* (2015 5(3): 248–53.
- kemenkeu. 2023. "Kontribusi Umkm Dalam Perekonomian Indonesia. Kementerian Keuangan RI." *kemenkeu*. <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikaping/id/data publikasi/artikel/3134-kontribusiumkm-dalam-perekonomian-indonesia.html> (December 15, 2024).
- KUSWADI. 2005. "MENINGKATKAN LABA MELALUI PENDEKATAN AKUNTANSI KEU." *KUSWADI*. <https://onsearch.id/Record/IOS12871.slims-19391/TOC>.
- Liestiana, Thania Putri, and Ira Novianty. 2021. "Perhitungan Break Even Point (BEP) Dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba." *Indonesian Accounting Literacy*

Journal 1(3): 549–62. doi:10.35313/ialj.v1i3.3218.

-
- Manuho, Priskila, Zevania Makalare, Trixie Mamangkey, and Novi Swandari Budiarso. 2021. "Analisis Break Even Point (Bep)." *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat* 5(1): 21. doi:10.32400/jiam.5.1.2021.34692.
- Mcgraw-hill, With. 2012. *Managerial Accounting 14E- Garrison, Noreen & Brewer*.
- Nor, Isnaniah, M. Zaini, and Umar Hi Salim. 2021. "Analisis Break Even Point Pada Usaha Dagang Az-Zahra Di Jalan Gerilya Samarinda." *Cahaya Mandalika*: 562–79.
- Rachmawati, Gita, Reikha Amsaina Safitri, Isnaini Nurul Hidayati, Riska Ira Kusuma Hamid, Rizka Tsalista, and Nuqthy Faiziyah. 2023. "Analisis Break Even Point Terhadap Penjualan Dessertkurbg Di Kalangan Anak Remaja." *Jurnal Javanica* 1(2): 1–9. doi:10.57203/javanica.v1i2.2022.1-9.
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen*. <https://erlangga.co.id/akuntansi/7823-akuntansi-manajemen-.html>.
- Wahyuni, Randis, Reni Kuswulandari, Telaga Nabila, Putri Riyanto, Valentino Yoss Mahendra, and Rudi Susanto. 2021. "Analisis Break Event Point (BEP) Usaha Industri Tahu Di Desa Wirogunan Kecamatan Kartasura." *Prosiding HUBISINTEK* 2(1): 10–17.