

ANALISIS BREAK EVEN POINT DAN PERANCANGAN ALAT BANTU PENCATATAN PENJUALAN & BARANG KEMBALI MENGGUNAKAN *TEMPLATE EXCEL* DI TOKO KOREA SILVER

Salim, Agus Tri Santosa, Nisa Nur Apipah

Program Studi Teknik Industri Sekolah Tinggi Teknologi Cipasung

Jl. Raya Singaparna-Ciawi Km. 1 PO. BOX 24 Cilampunghilir Padakembang Tasikmalaya 46466

Telp./Fax : 0265-2550424

Email : salim@sttcipasung.ac.id

agustris@sttcipasung.ac.id

nurapipahnisa09@gmail.com

Abstract— Korea Silver Store was established on March 09 2017, located at Panyingkiran number 55 Singaparna, is a business engaged in the sale and purchase of silver jewelry. The Korea Silver shop still records daily data manually, namely writing in the cash book tends to be ineffective, so the owner has not been able to analyze the minimum sales volume of silver so that the business being carried out does not suffer losses. The research method used to calculate the volume of silver sales using break-even analysis and the method of recording daily data using an excel template. The results of the excel template design show that sales data display, returned goods and daily total sales and goods returns are obtained. While the results of the calculation of the break even point obtained silver sales volume of 16,577,5893 grams or Rp. 341,692,333.

Keywords— Sales, Break Even Point, Excel Template.

Abstrak— Toko Korea Silver berdiri pada tanggal 09 maret 2017, bertempat di Panyingkiran nomor 55 Singaparna, merupakan usaha yang bergerak dibidang jual beli perhiasan perak. Toko Korea Silver masih melakukan pencatatan data harian secara manual yaitu penulisan di buku kas cenderung tidak efektif, sehingga pemilik belum dapat menganalisa volume penjualan minimal perak agar usaha yang dijalankan tidak mengalami kerugian. Metode penelitian yang digunakan untuk menghitung volume penjualan perak menggunakan analisis titik impas dan metode pencatatan data harian menggunakan template excel. Hasil perancangan template excel didapatkan tampilan data penjualan, barang retur dan total penjualan harian serta retur barang. Sedangkan hasil perhitungan break even point diperoleh volume penjualan perak sebanyak 16.577.5893 gram atau Rp. 341.692.333.

Kata Kunci : Penjualan, Break Even Point, Template Excel.

I. PENDAHULUAN

Seiring berkembangnya zaman, kini toko perak merupakan salah satu usaha memiliki karakteristik bisnis yang spesifik dan memiliki nilai atau harga. Kegiatan bisnis perhiasan perak dapat dijadikan investasi, hal ini karena perhiasan perak juga banyak diminati oleh kaum hawa yang berguna untuk menunjang penampilan. Kegiatan bisnis oleh perusahaan yang bergerak dalam bidang jual beli perhiasan perak memiliki perputaran uang yang cukup besar. Oleh karena itu diperlukan ketelitian, kecepatan, dan keakuratan data pengolahan informasi yang

dibutuhkan manajemen. Salah satu pengolahan data informasi manajemen yang dibutuhkan adalah perencanaan laba.

Menurut Supriyono (2013) perhitungan laba masa yang akan datang sangat berguna untuk menyusun proses perencanaan laba. Biaya berhubungan dengan perencanaan laba karena seluruh biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan operasional usaha akan berpengaruh terhadap laba yang dihasilkan. Begitu juga halnya volume penjualan dan harga jual keduanya memberikan pengaruh terhadap laba yang dihasilkan. Salah satu metode yang digunakan adalah analisis BEP (*Break Even Point*) atau analisis titik impas.

Toko Korea Silver merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam jual beli perhiasan perak. Toko ini menjual berbagai jenis perak mulai dari kalung, gelang, cincin, dan juga anting. Toko Korea Silver mulai di rintis oleh Bapak Asep dan juga Ibu Hesti pada tanggal 09 Maret 2017 di Jl. Panyingkiran No.55 Singaparna.

Berdasarkan observasi yang dilakukan, terdapat beberapa masalah yang dihadapi toko Korea Silver, diantaranya adalah pembukuan yang masih manual, dimana karyawan mencatat dalam buku dan melihat hasil penjualan maupun barang kembali dari nota penjualan, sehingga memerlukan waktu yang cukup lama untuk proses perekapan data supaya menjadi data jual beli harian, sehubungan dengan hal itu perusahaan belum mengetahui apakah hasil dari penjualan mampu menutupi biaya yang dikeluarkan atau dengan kata lain usaha tersebut sudah mencapai titik impas.

Analisis BEP (*Break Even Point*) atau analisis titik impas berlaku dalam segala bidang usaha dengan tujuan orientasi laba atau keuntungan (*profit oriented*), termasuk bagi sektor usaha dagang. Potensi pasar penjualan perak cukup besar sehingga potensi tersebut menjadikan peluang bisnis yang memiliki prospek sangat baik bagi toko Korea Silver. Peluang tersebut dapat dicapai apabila perusahaan mampu menentukan volume penjualan sebaik mungkin. Oleh karena itu dengan adanya perhitungan analisis BEP (*Break Even Point*) atau analisis titik impas dapat membuat perencanaan laba pada toko Korea Silver ini menjadi lebih baik dan sistematis sehingga menghasilkan laba yang optimal.

Penelitian ini dilaksanakan dengan maksud dan tujuan untuk mengetahui berapa volume penjualan perak yang harus dicapai Toko Korea Silver agar mencapai titik impas dan juga untuk memudahkan karyawan dalam proses perekapan data dengan menggunakan *template excel*.

Perancangan dan pembuatan produk merupakan bagian yang sangat penting. Kegiatan perancangan dimulai dengan didapatkannya persepsi tentang kebutuhan manusia kemudian disusul dengan penciptaan konsep produk dan perancangan, pengembangan serta penyempurnaan produk dan diakhiri dengan pendistribusian produk.

Dalam melaksanakan tugas merancangannya, perancangan memakai dan memanfaatkan ilmu pengetahuan, ilmu dasar teknik, dan pengetahuan empiris yang dimiliki serta hasil-hasil penelitian, informasi

dan teknologi yang terus berkembang (Ginting, 2010).

II. LANDASAN TEORI

Menurut Supriyono (2013:16) biaya (*exponses*) adalah harga perolehan yang dikorbankan dalam rangka memperoleh penghasilan (*revenues*) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. Menurut Salman dan Farid (2016:28) biaya (*cost*) adalah kas atau nilai *ekuivalen* kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa datang bagi organisasi.

Menurut Munawir (2007:184) Analisis *Break Even Point* dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya).

Titik impas (*Break Even Point*) adalah keadaan suatu kondisi dimana perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan untung maupun tidak menderita kerugian, dengan kata lain pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol.

A. Langkah-Langkah Analisis Break Even Point

1. Pengelompokan Biaya

Dalam perhitungan analisis *break even*, biaya dibagi menjadi dua kelompok yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Pengertian biaya tetap dan biaya variabel adalah sebagai berikut:

a. Biaya Tetap

Menurut Mulyadi (2005:465) biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume kegiatan tertentu. Biaya tetap meliputi gaji, penyusutan, sewa, dan lain - lain.

b. Biaya Variabel

Menurut Mulyadi (2005:468) Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel meliputi bahan baku, upah buruh langsung, kondisi penjualan, biaya pemasan dan lain -lain.

2. Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Dalam analisis *break even* ini, biaya tetap dan biaya variabel dialokasikan ke dalam masing – masing jenis perak dengan menggunakan nilai jual relatif yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\frac{\text{penerimaan tiap jenis perak}}{\text{penerimaan total}} \times 100\% \dots\dots(1)$$

Dasar penentuan metode nilai jual relatif adalah bahwa harga jual suatu produk

merupakan perwujudan biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk tersebut. Jika salah satu produk terjual lebih tinggi daripada produk yang lain hal ini karena biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut lebih banyak bila dibandingkan dengan produk lain.

3. Perhitungan *Break Even Point*

Menurut Mulyadi (1997:233) merumuskan *break even point* atau titik impas dalam rupiah penjualan sebagai berikut:

BEP(dalam penjualan rupiah)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Harga jual}}} \dots\dots\dots(2)$$

BEP (Q)(dalam penjualan unit)

$$= \frac{FC}{P - VC} \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel per unit

P = harga jual per unit

4. Pengertian Perancangan dan Analisis Perancangan Sistem

Menurut Ladjamudin (2005: 39) perancangan adalah suatu kegiatan yang memiliki tujuan untuk mendesain sistem baru yang dapat menyelesaikan masalah-masalah yang dihadapi perusahaan yang diperoleh dari pemilihan alternatif sistem yang terbaik.

Menurut Kendal (2010:7) analisis dan perancangan digunakan untuk menganalisis, merancang dan mengimplementasikan peningkatan – peningkatan fungsi bisnis yang bisa dicapai dalam penggunaan sistem informasi terkomputerisasi.

5. *Microsoft Excel* dan *Template Excel*

Microsoft Excel adalah salah satu produk perangkat lunak pengolah data dari *microsoft* dalam bentuk lembaran tabel yang tersebar (*spreadsheet*). Perangkat lunak ini merupakan bagian dari paket perangkat lunak *Microsoft Office* yang di dalamnya terdapat banyak perangkat lunak (keperluan perkantoran).

Template merupakan cetak biru, draft atau konsep dasar sebuah *spreadsheet* yang berisi *formula*, *teks*, *font*, nomor, kolom, ukuran kertas dan sebagainya yang telah di format sedemikian rupa (*formatted worksheet*). *Template* mempunyai perbedaan tipis dengan *worksheet excel* pada umumnya. *Eksitensi template* adalah *.xltx*, atau *xltn* (dengan makro).

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Toko Korea Silver yang bergerak dibidang jual beli perhiasan perak Metode penelitian yang digunakan untuk menghitung volume penjualan perak menggunakan analisis titik impas dan metode pencatatan data harian menggunakan template excel.

IV. HASIL PENELITIAN

Pada Tabel 1 menunjukkan analisis BEP terhadap perak putih dan perak kuning.

Tabel 1 *BREAK EFEN POINT*

Keterangan	Perak Putih	Perak Kuning	Total
Penjualan	7.749,64 gram Rp. 193.741.000	26.611,55 gram Rp. 532.231.000	38.999,59 gram Rp. 725.972.000
Biaya Variabel	Rp. 135.762.220	Rp. 439.571.055	Rp. 575.333.275
Biaya Tetap	Rp. 15.210.820	Rp. 50.923.180	Rp. 66.134.000
Total Biaya	Rp. 150.973.040	Rp. 490.494.235	Rp. 641.467.275
Laba	Rp. 42.767.960	Rp. 41.736.765	Rp. 84.504.725

Berdasarkan Tabel 1. diatas di ketahui laba yang diperoleh dari penjualan perak putih sebanyak 7.749,64 gram adalah sebesar Rp. 42.767.960 begitu juga dengan perak kuning penjualan sebanyak 26.611,55 gram, laba yang diperoleh sebesar Rp. 41.736.765.

Dari perhitungan diketahui bahwa, penjualan impas atau analisis *break even point* penjualan perak di toko Korea Silver adalah sebesar Rp. 50.702.733 perak putih ditambah Rp. 290.989.600 perak kuning menjadi Rp. 341.692.333 dengan penjualan dalam unit atau gram sebanyak 2.028,1093 gram perak putih ditambah 14.549,48 gram perak kuning menjadi 16.577,5893 gram perak putih dan perak kuning.

Tabel 2 *TITIK IMPAS*

Keterangan	Perak Putih	Perak Kuning	Total
Pendapatan	7.749,64 gram Rp. 193.741.000	26.611,5 gram Rp. 523.231.000	38.999,59 gram Rp. 725.972.000
BEP	2.028,1093 gram Rp. 50.702.733	14.549,48 gram Rp. 290.989.600	16.577,5893 gram Rp. 341.692.333

Dari Tabel 2. diatas dapat dilihat untuk mencapai titik impas atau *break even point* untuk perak putih dari pendapatan Rp. 193.741.000,. dengan penjualan sebanyak 7.749,64 gram dihasilkan BEP perak putih sebesar Rp. 50.702.733 dengan penjualan minimal sebanyak 2.028,1093 gram, sedangkan untuk perak kuning pendapatan sebesar Rp. 523.231.000,. dengan penjualan sebanyak 26.611,5 gram dihasilkan nilai BEP

nya sebesar Rp. 290.989.600, dengan penjualan perak kuning sebanyak 14.549,48 gram.

A. Pembuatan Format Tampilan Utama

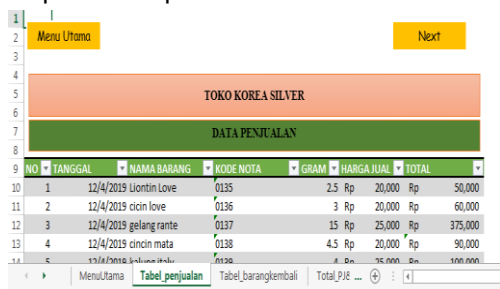
Pada halaman utama terdapat menu untuk mengakses data barang penjualan, data barang kembali total harian penjualan dana barang kembali dan juga tersedia grafik penjualan dan barang kembali. Dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Tampilan Utama

B. Pembuatan Format Tabel Penjualan

Untuk memasukan data yang berhubungan dengan penjualan barang atau perak bisa menggunakan tabel data barang harian, cara menggunakannya adalah dengan memasukan tanggal penjualan lalu kode nota serta jumlah gram yang dibeli. Dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Tampilan Data Penjualan

C. Pembuatan Format Tabel Barang Kembali

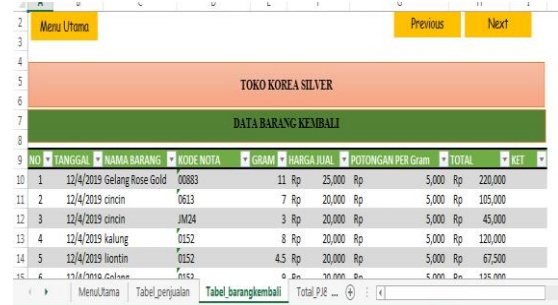
Sama halnya dengan tabel penjualan barang, untuk pindah ke tabel barang kembali bisa menggunakan *hyperlink*, proses transaksi barang kembali dengan cara menginput data barang kembali dan jumlah gram serta potongan per gram. Dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Tampilan Data Barang Kembali

D. Pembuatan Format Tabel Total Harian Penjualan dan Barang Kembali

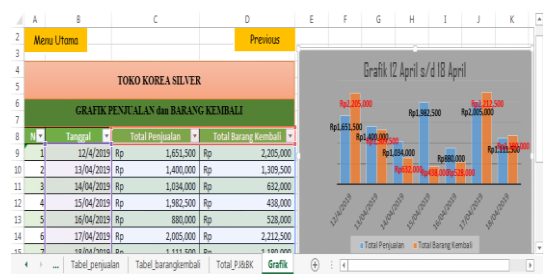
Untuk proses penggunaan *template* yang selanjutnya adalah menjumlahkan keseluruhan total penjualan barang keluar dan juga total barang kembali dengan penyediaan kas harian yang disediakan perusahaan. Dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Tampilan Data Harian

E. Pembuatan Format Grafik Total Harian Penjualan dan Barang Kembali

Untuk mengetahui siklus penjualan maupun barang kembali dapat menggunakan grafik excel sehingga dapat di ketahui naik dan turunya penjualan dan barang yang kembali atau di retur. Dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Tampilan Grafik Penjualan dan Barang Kembali

V. PEMBAHASAN

BEP (*Break Even Point*) adalah suatu analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar usaha tidak menderita rugi tetapi juga tidak memperoleh laba, dengan kata lain laba nya sama dengan nol. (Mulyadi, 1993:230). Komponen yang harus diketahui untuk menghitung BEP adalah biaya tetap per bulan (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*) dan harga jual produk.

Dari hasil perhitungan biaya dan laba diketahui, bahwa Toko Korea Silver memperoleh laba sebesar Rp. 84.504.725 terdiri dari laba perak putih sebesar Rp. 42.767.960 dan perak kuning sebesar Rp. 41.736.765,-.

Persentase terhadap volume penjualan perak yang minimum harus dilakukan oleh

perusahaan untuk perak putih sebanyak 26% yang diperoleh dari hasil pembagian penjualan perak per gram pada titik impas atau BEP dengan penjualan satu tahun ke belakang yaitu 2.028,1093 gram di bagi 7.749,64.- begitu pula untuk persentase volume penjualan perak kuning minimum sebesar 54% dan merupakan hasil pembagian dari 14.549,48 gram di bagi 26.611,5 gram.

Adapun untuk nilai *break even point* dapat berubah – ubah sesuai dengan adanya perubahan pada faktor – faktor yang mempengaruhi *break even point*. Misal terjadinya kenaikan pada harga jual perak yang otomatis akan berpengaruh pada biaya variabel perak. Adapun Kenaikan pendapatan yang terjadi pada Toko Korea Silver Panyingkiran ini biasanya dipengaruhi pada bulan - bulan menjelang hari raya idul fitri, sehingga penjualan pun akan meningkat.

Berikut ini adalah tabel perbandingan antara pembukuan menggunakan *template excel* dengan pembukuan secara manual yang hanya menggunakan buku kas dan juga alat hitung kalkulator. Dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3 PERBANDINGAN PEMBUKUAN MANUAL DENGAN TEMPLATE EXCEL

Pembukuan Secara Manual	Pembukuan dengan Template Excel
Membuat laporan tidak efisien dengan waktu yang relatif lama	Membuat laporan lebih mudah dengan waktu yang singkat
Terjadinya kesalahan perhitungan lebih besar	Terjadinya kesalahan perhitungan dapat diminimalisir
Kesalahan input harus mengulangi dari tahap awal	Kesalahan <i>input</i> dapat diperbaiki tanpa harus mengurangi dari tahap awal
Kurang bisa <i>update</i> atau <i>real time</i>	Memantau kondisi penjualan secara <i>real time</i>

Untuk proses kinerja di Toko Korea Silver diperlukan beberapa kebutuhan seperti alat tulis, nota dan juga buku agenda atau kas. Rincian biaya diuraikan pada Tabel 4.

Tabel 4 RINCIAN BIAYA PEMBUKUAN YANG LAMA

Uraian	Satuan	Biaya Satuan (Rp)	Jumlah (Rp) per Bulan
Pulpen	1 Lusin	1.500	15.000
Buku Agenda	2 buah	25.000	50.000
Pensil Warna	2 buah	6.000	12.000
Tipe x	1 buah	5.000	5.000
Total Biaya (Rp)			82.000

Kebutuhan biaya dalam penerapan sistem informasi pembukuan menggunakan template *microsoft excel* dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5 RINCIAN BIAYA PEMBUKUAN TEMPLATE YANG DIUSULKAN

Uraian	Biaya (Rp)	Umur Ekonomis	Biaya per Bulan (Rp)
1 unit PC (Assus Eee PC 1215B): RAM 2GB Layar 12,1 inchi Hardisk 320 GB	1.900.000	7 tahun	22.619
Printer (Canon IP 2870)	575.000	7 tahun	6.845
1 Rim kertas HVS (70 gram)/6 bulan	40.000	-	6.600
Tinta Hitam/6 bulan	28.000	-	4.600
Total Biaya (Rp)			40.664

Sumber: Futureloka.com

Keterangan:

$$\begin{aligned}
 1 \text{ unit PC} &= \text{Rp. } 1.900.000 \\
 \text{Umur ekonomis} &= 7 \text{ tahun} \times 12 \text{ bulan} \\
 &= 84 \text{ bulan} \\
 \text{Biaya per bulan} &= \frac{1.900.000}{84 \text{ bulan}} \\
 &= \text{Rp. } 22.619
 \end{aligned}$$

Adapun selisih biaya yang dihasilkan dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6 PERBANDINGAN BIAYA SISTEM PEMBUKUAN DI TOKO KOREA SILVER

Uraian	Biaya (Rp)
Sistem Informasi Pembukuan saat ini	82.000
Sistem Informasi Pembukuan yang diusulkan	40.664
Jumlah (Rp)	42.100

Dari data Tabel 6. dapat diketahui bahwa kebutuhan biaya pada pembukuan data harian jual beli perak pada penelitian ini lebih kecil bila dibandingkan dengan pembukuan yang digunakan saat ini, artinya penghematan biaya dapat dilakukan sebesar 41.336/ bulan. Kendala yang dihadapi oleh perusahaan sehingga *template excel* belum berjalan kembali dikarenakan kurangnya fasilitas yang tersedia di toko, tidak adanya komputer mengakibatkan karyawan harus kembali melakukan proses perekapan data menggunakan alat hitung kalkulator dan

pencatatan di buku kas penjualan juga buku kas barang kembali.

VI KESIMPULAN

Volume penjualan perak di Toko Korea Silver Panyingkiran Singaparna agar mencapai titik impas atau *break even point* adalah pada saat volume penjualan sebanyak 16.577,5893 gram atau jika dinyatakan dalam rupiah adalah sebesar Rp. 341.692.333.- terdiri dari perak putih sebanyak 2.028,1093 gram, jika dinyatakan dalam rupiah sebesar Rp. 50.702.733 dan juga perak kuning sebanyak 14.549,48 gram atau jika dinyatakan dalam rupiah sebesar Rp. 290.989.600.-. Pembuatan *template excel* mampu membantu perusahaan dan juga karyawan dalam proses perekapan data sehingga dapat menghemat waktu kerja dalam perekapan dan meminimalisir kesalahan dalam perhitungan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Al Bahra, Bin Ladjamudin. 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu Bunafit.
- [2] Al Fattah, Hanif. 2007. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi*. Yogyakarta.
- [3] Alma, Buchari. 2014. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV. Alfabet.
- [4] George, M. Scott. 2001. *Prinsip – Prinsip Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: Raja Grafindo.
- [5] Hapsari, Anggi Eno 2017. *Analisis Perencanaan Laba dengan Menggunakan Analisis Biaya Volume Laba dan Analisis Break Even Point Pada PT. Madubaru PG. PS. Maduksimo*, (online), diakses 29 Maret 2019.
- [6] Harahap, Sofyan Syafri. 2004. *Akuntansi Aktiva Tetap*. Edisi Ketiga Jakarta: PT.Raja Grafindo.
- [7] Hariyanto, Bambang. 2004. *Sistem Manajemen Basis Data*. Bandung.
- [8] Hasibuan, S.P. Malayu. 2004. *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- [9] Jogiyanto, H.M, 2005. *Analisa dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: BPFE.
- [10] Kendall, K.E dan Kendall, J.E. 2010. *Analisis dan Perancangan Sistem*. Jakarta: PT. Indeks.
- [11] Krismiaji dan Y. Anni Aryani, 2011. *Akutansi Manajemen*. Edisi kedua. Yogyakarta: UPP STIM YKPM.
- [12] Kristanto, Andri. 2008. *Perancangan Sistem Informasi*. Yogyakarta: Gava Media.
- [13] Mulyadi. 1993. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: STIE YKPN.
- [14] Mulyadi. 1997. *Akuntansi Manajemen, Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Edisi Delapan. Yogyakarta: STIE YKPN.
- [15] Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- [16] Mulyadi, 2005. *Akutansi Biaya*, Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- [17] Munawir, S. 2007. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi 4. Yogyakarta: Liberty.
- [18] Rivai, Vethizal. 2005. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- [19] Rosilah, Ai. 2017. *Analisis Break Even Point Terhadap Penjualan Sebagai Alat Perencanaan*

- Lab Pada UD Taufik Jaya Makmur. Jurnal, (online), diakses 24 Maret 2019.
- [20] Salman, Kautsar Riza dan Mochamad Farid. 2016. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Indeks.
- [21] Sigit, Soehardi. 1984. *Sekilas Tentang Manajemen Ilmu dan Praktek*. Yogyakarta: BPFE.
- [22] Soemarso. 2010. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi 5. Jakarta: Rineka.
- [23] Soeharto, Imam. 1995. *Manajemen Proyek*. Edisi Kedua. Jakarta: Erlangga.
- [24] Sudewo Gde Yanca. 2018. *Analisis Break Event Point Dalam Perencanaan Laba Pada Usaha Keyla Brownies*, (online), diakses 07 Mei 2019.
- [25] Sujarweni, V. Wiratna. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- [26] Sukartini, Novrina Chandra. 2015. *Rancangan Pembukuan Akuntansi Berbasis Excel For Accounting Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah*. Jurnal, (online), diakses 12 April 2019.
- [27] Supriyono. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi kedua. Yogyakarta: BPFE.
- [28] Swatsha, Basu dan Irawan. 2005. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- [29] Thompson, James. D. 1990. *Organisasi Dalam Praktek*. Jakarta: Erlangga.
- [30] Widjayanto, Nugroho. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.