

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* TERHADAP PENJUALAN *DESSERTKURBG* DI KALANGAN ANAK REMAJA

**Reikha Amsaina Safitri¹⁾, Isnaini Nurul Hidayati²⁾, Riska Ira Kusuma Hamid³⁾,
Rizka Tsalista⁴⁾, Gita Rachmawati⁵⁾, Nuqthy Faiziyah⁶⁾**

Program Studi Pendidikan Matematika, Universitas Muhammadiyah Surakarta

E-mail: a410210003@student.ums.ac.id

Informasi Artikel

Jurnal Javanica
<https://jurnal.poliwangi.ac.id/index.php/javanica>
E-ISSN 2963-8186

Draft awal 10 Januari 2023
Revisi 15 Januari 2023
Diterima 18 Januari 2023

Diterbitkan oleh
Jurnal Javanica
Program Studi Agribisnis
Politeknik Negeri Banyuwangi

ABSTRAK

Keuntungan yang maksimum merupakan suatu tujuan perusahaan agar dapat tetap melangsungkan kebutuhan hidup dari waktu ke waktu, manajemen dapat dikatakan baik dan efisien apabila manajemen tersebut dapat mengelola serta dapat mengambil keputusan yang bermanfaat bagi kelangsungan hidup perusahaan agar dapat mencapai tujuan. Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan suatu pendekatan yang digunakan manajemen dalam perencanaan laba atau keuntungan. *Dessertkurbg*, salah satu usaha kecil dalam bidang kuliner memiliki berbagai varian seperti Oreo, teh hijau, dan Beng-Beng. Oleh karena itu diperlukan analisis *Break Event Point* (BEP) untuk mengetahui seberapa lama modal pengusaha tersebut kembali serta dapat menentukan apakah penjualan tersebut menghasilkan keuntungan atau kerugian. Penelitian ini agar dapat mengetahui besarnya penerimaan dari produksi suatu usaha guna mencapai hasil *Break Even Point* (BEP). Keuntungan tersebut seringkali digunakan sebagai tolak ukur suksesnya suatu pengusaha. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif. Hasil penelitian ini dapat menunjukkan bahwa keuntungan atau laba penjualan *Dessert Box* Varian Oreo sebesar Rp20.640 dengan *Break Event Point* (BEP) penjualan sebanyak 267 unit, selama penjualan tahun 2021. Untuk penjualan *Dessert Box* Varian teh hijau dalam periode 2021 diperoleh keuntungan sebesar Rp40.176 dengan *Break Even Point* (BEP) penjualan sebanyak 219 unit.

Kata kunci: *Dessertkurbg*, laba, penjualan, titik impas

ABSTRACT

Maximum profit is a company goal so that it can continue to carry out the necessities of life from time to time, management can be said to be good and efficient if the management can manage and can make decisions that are beneficial for the survival of the company so that it can achieve its goals. Break Even Point Analysis (BEP) is an approach used by management in planning profits or profits. Dessertkurbg, one of the small businesses in the culinary field has various variants such as Oreo, green tea, and Beng-Beng, therefore a

BEP analysis is needed to find out how long the entrepreneur's capital returns and can determine whether the sale generates a profit or loss. This research aimed to determine the amount of revenue from the production of a business in order to achieve Break Even Point results. These profits are often used as a measure of the success of an entrepreneur. This research used descriptive quantitative method. The results of this study indicated that the sales profit or selling profit of the Oreo Variant Dessert Box is as much as Rp.20.640 with Break Event Point (BEP) sales of 267 units, during sales in 2021. For sales of green tea variant Dessert Box in the 2021 period, a profit of Rp. 40.176 was obtained with BEP sales of 219 units.

Keywords: *Break Even Point, Dessertkurbg, profit, sales*

I. PENDAHULUAN

Usaha produktif yang dimiliki seseorang maupun badan usaha yang dapat memenuhi kriteria sebagai suatu usaha mikro dapat diartikan sebagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Menurut Undang - Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008, UMKM dijelaskan bahwa UMKM tersebut sesuai dengan jenis usahanya yakni usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. UMKM dapat didefinisikan menjadi 4 aspek yaitu, suatu kegiatan ekonomi yang menjadi penggerak pembangunan di Indonesia, Sumber Daya Manusia (SDM), industri manufaktur, agribisnis, serta bisnis kelautan merupakan 4 aspek yang ada di dalam UMKM. Berdasarkan Sensus Ekonomi (SE) oleh Badan Pusat Statistik (BPS) diperoleh data sebanyak 57.895.721,00 pemilik UMKM di Indonesia (Primiana, 2009).

Salah satu UMKM yang memiliki peran sangat penting dalam perekonomian di Indonesia yaitu UMKM kuliner. Usaha kuliner merupakan suatu usaha UMKM yang tidak pernah mati dikarenakan merupakan suatu usaha olahan yang dapat berupa masakan. Masakan tersebut berupa olahan. Baik olahan makanan maupun olahan minuman yang dapat diperoleh dengan cara diolah sedemikian rupa agar menjadi suatu produk yang dapat dikonsumsi atau dinikmati sebagai suatu bahan pangan dan dapat digunakan untuk melakukan pertumbuhan manusia. Oleh karena itu, usaha kuliner ini akan terus dibutuhkan selama masih ada manusia yang menginginkannya atau membutuhkannya.

Hidangan penutup, atau yang sering disebut juga *dessert* semestinya merupakan sebuah hidangan yang menyegarkan. Sebelum *dessert* mengalami banyak inovasi yang beragam seperti sekarang ini, dahulu hidangan *dessert* hanya berupa buah-buahan yang tidak melalui pengolahan. Biasanya berat *dessert* hanya sekitar 50-60 gr. Selain rasanya yang manis, *dessert* juga ada yang memiliki rasa asin atau kombinasi antara asin dan manis. Ada dua macam *dessert*, yakni *dessert* panas dan *dessert* dingin (Hamidah, 2016). Pada masa saat ini, sajian *dessert* berinovasi dengan menggunakan bahan pokok (basic). Bahan-bahan itu bisa berasal dari kue, pie, es krim, dan lainnya. Kemudian

bahan tersebut digabungkan dengan bahan makanan pelengkap, seperti *sauce*, *syrup*, buah, *cream*, ataupun bisa mengambil dari pencampuran bahan yang pokok yang selanjutnya *dessert* yang enak dan menyegarkan bisa dihasilkan.

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu cara yang bisa digunakan oleh beberapa manajemen perusahaan agar memperoleh informasi mengenai banyaknya penjualan minimum yang harus dicapai pada suatu perusahaan agar perusahaan tersebut mendapatkan keuntungan dan meminimalisir kerugian. Perhitungan Hasil penjualan serta biaya yang dibutuhkan sangat diperlukan dalam perhitungan *Break Even Point*. Analisis *Break Even Point* (BEP) sangat diperlukan bagi manajemen suatu perusahaan untuk menganalisis hubungan antara biaya pokok, produk yang dihasilkan, dan keuntungan. Dapat disebut juga dengan istilah titik impas yang dapat diartikan suatu cara yang akan digunakan oleh manajemen perusahaan agar dapat mengobservasi produk usaha agar meminimalisir laba atau untung sehingga tidak mengalami kerugian (Rachmina dan Sari, 2017).

II. METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yakni tahap untuk memperoleh data tertentu (Darmadi, 2013). Penelitian yang menggunakan observasi, wawancara atau angket mengenai keadaan sekarang ini, mengenai subjek yang sedang diteliti dapat juga disebut penelitian deskriptif. Pendekatan penelitian yang digunakan yaitu pendekatan penelitian kuantitatif, dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berdasarkan filsafat positivisme yang juga memiliki tujuan menganalisis populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data melalui instrumen penelitian, analisis data yang bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk mengacu hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2017).

Penelitian dilaksanakan di Usaha Rumahan oleh Reikha Amsaina Safitri yang terletak di Kelurahan Kabongan Kidul Kota Rembang memakan waktu penelitian selama satu bulan yakni pada bulan Oktober 2022. Usaha Dagang (UD) ini belum menghitung *Break Even Point* (BEP) dari usaha *Dessertkurbg* secara keseluruhan. Sumber data yang telah terkumpul dalam penelitian merupakan data primer. Data primer yakni data yang diperoleh dari sumber pertama melalui proses pengambilan data secara langsung ke sumber yang diharapkan dapat memunculkan data yang berkualitas lebih baik dan akurat.

Maksud akumulasi data yaitu untuk memenuhi data yang relevan, akurat, dan *reliable* yang berhubungan dengan penelitian. Aktivitas akumulasi data juga bermaksud untuk memperoleh bahan, ulasan, dan pernyataan yang benar dan dapat dipercaya untuk dijadikan data. Teknik akumulasi data yang dipilih yakni teknik observasi dan wawancara. Akumulasi data yang memiliki ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain dapat diartikan observasi (Sugiyono, 2018). Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan pengamatan langsung di lapangan untuk mengetahui bagaimana produk dihasilkan, proses pemasaran, serta keuntungan yang didapatkan. Teknik wawancara yang dilaksanakan dapat digunakan untuk memperoleh data lengkap

mengenai produk *dessert box* yang dihasilkan, seperti varian apa saja yang laku di pasaran beserta harga yang sudah ditetapkan. Data berikutnya yang didapatkan dari teknik wawancara yakni biaya apa saja yang dikeluarkan untuk membuat produk *dessert box*.

Teknik dalam menganalisis data penelitian ini menggunakan metode pengolahan data, tabulasi data, dan analisis *Break Even Point* (BEP). Data dapat diolah dengan cara manipulasi dari data ke dalam bentuk yang berguna dan lebih berarti, berupa suatu informasi yang dapat digunakan oleh orang-orang yang membutuhkan (Sutabri, 2013). Data yang sudah diperoleh dari proses wawancara dan observasi dikumpulkan menjadi satu untuk dapat lebih mudah dalam proses penafsiran dan penarikan kesimpulannya. Setelah data terkumpul, hal yang dilakukan yakni melakukan tabulasi data yang diperoleh. Tabulasi data bertujuan agar data mudah disusun, dijumlah, dan mempermudah penataan data untuk disajikan serta dianalisa. Analisis *Break Even Point* (BEP) digunakan untuk mengobservasi data sehingga dapat mengetahui hubungan antara volume penjualan (produksi), harga jual, biaya produksi, dan biaya lain-lain. Serta digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan kebijakan perusahaan. Tujuan utama suatu perusahaan adalah meningkatkan laba usahanya.

Penerimaan merupakan jumlah unit yang dijual (Q) dikalikan dengan jumlah harga jual (P). Secara matematis penerimaan total dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan:

TR = *Total Revenue* atau Total Penerimaan (Rp)

P = Harga Per Unit (Rp)

Q = Jumlah Produk yang Terjual

Perhitungan analisis titik impas (*Break Even Point*) didasarkan oleh persamaan matematis sebagai berikut:

$$TR = TC \dots\dots\dots (2)$$

$$P \times Q = FC + (VC \times Q)$$

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

TR = *Total Revenue* (Pendapatan Total)

TC = *Total Cost* (Biaya Total)

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variable Cost* (Biaya Variabel) per unit

Q = *Quantity* (Jumlah produk penjualan)

P = *Price* (Harga jual barang) per unit

π = Laba

Analisis *Break Even Point* dapat dilakukan berdasarkan dua jenis yakni *Break Event Point* (BEP) dalam Unit dan *Break Event Point* (BEP) dalam Rupiah. BEP dalam unit dihitung melalui:

$$\text{Impas dalam Unit Produk} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \dots\dots\dots (4)$$

Tingkat penjualan (rupiah) agar suatu perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan maka dibutuhkan suatu perhitungan dengan dasar penjualan rupiah yaitu dengan cara membagi jumlah biaya tetap dengan margin income rasionya. Secara perhitungan BEP dalam rupiah dapat didefinisikan sebagai berikut:

$$\text{Impas dalam satuan Rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \left(\frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Pendapatan Total}}\right)} \dots\dots\dots (5)$$

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha *dessert box* “*Dessertkurbg*” ini berdiri pada awal tahun 2018 yang beralamatkan di Kelurahan Kabongan Kidul, Kecamatan Rembang, Kabupaten Rembang. UD. *Dessertkurbg* mulai awal terbentuk sampai saat ini menghasilkan dua varian produk. Produk yang dihasilkan yaitu *dessert box* Varian *Green tea* dan *dessert box* varian *Oreo*. Pembuatan produk *dessert box* ini dilakukan secara mandiri oleh seorang mahasiswa tanpa bantuan dari siapapun, maka pemesanan *dessert box* ini dapat dilakukan dengan cara *open PO (Pre Order)* dan pesanan dibatasi di setiap minggunya. Seperti melakukan *open PO* di setiap hari Jumat dan Minggu dengan jumlah kuota terbatas. Jika kuota melebihi batas, maka pemesanan akan dipindahkan ke *open PO* berikutnya di setiap minggunya. Apabila *customer* tidak menginginkan maka penjual harus merelakan pembelian yang dilakukan oleh *customer* tersebut. Jika penjual memiliki pesanan yang melebihi kuota di *open PO*-nya, penjual juga akan melakukan *closed order* untuk memenuhi pesanan yang sudah ada terlebih dahulu.

Tabel 1 Data Penjualan *Dessertkurbg* Tahun 2021

No	Nama Varian	Harga (Rp)	Jumlah Terjual (unit)
1	Oreo	15.000	576
2	Green Tea	15.000	576

Sumber: *Dessertkurbg* (data primer diolah, 2022)

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui bahwa penjualan tahun 2021 pada usaha *Dessertkurbg* dengan varian *Oreo* dan *green tea* mampu mencapai penjualan *dessert* varian *Oreo* seharga Rp15.000 sebanyak 576 unit dan *dessert* varian *green tea* seharga Rp15.000 sebanyak 576 unit.

Tabel 2 Biaya Tetap Pengadaan Alat *Dessertkurbg* Tahun 2021

Biaya Tetap	Harga (Rp)
Listrik	50.000
Gas LPG	21.000
Panci	25.000
Sendok	5.000

Centong	3.000
Total Biaya Tetap	104.000

Sumber: *Dessertkurbg* (data primer diolah, 2022)

Berdasarkan Tabel 2 biaya tetap yang dapat dihasilkan dalam usaha *Dessertkurbg* antara lain, penggunaan listrik sebesar Rp.50.000, penggunaan gas LPG sebesar Rp21.000, pembelian panci untuk memasak sebesar Rp25.000, pembelian sendok seharga Rp5.000, serta pembelian centong seharga Rp3.000, sehingga diperoleh total biaya tetap yang dihasilkan dari usaha *Dessertkurbg* pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp104.000.

Tabel 3 Biaya Variabel *Dessertkurbg* Varian Oreo Tahun 2021

Biaya Variabel Per Unit	Harga (Rp)
Biaya Bahan Baku	7.610
Biaya Transportasi	7.000
Total Biaya Variabel	14.610

Sumber: *Dessertkurbg* (data primer diolah, 2022)

Berdasarkan Tabel 3, biaya variabel varian Oreo dapat menggunakan dua jenis biaya antara lain biaya bahan baku dan biaya transportasi. Biaya bahan baku mencakup Oreo, susu UHT, agar-agar, coklat, tepung maizena, gula, dan lain-lain sejumlah Rp7.610. Sedangkan biaya transportasi sejumlah Rp7.000. Total biaya variabel varian Oreo yang dihasilkan *Dessertkurbg* pada tahun 2021 sebesar Rp14.610.

Berikut cara perhitungan untuk mencari pendapatan total (TR) varian Oreo dengan P sebagai *price* atau harga dan Q sebagai *quantity* atau jumlah.

Pendapatan Total (TR) Varian Oreo berdasarkan rumus (1) yaitu:

$$TR = P \times Q$$

$$TR = 15.000 \times 576$$

$$TR = 8.540.000$$

Dapat diketahui bahwa pendapatan total varian Oreo pada *Dessertkurbg* tahun 2021 yaitu sebesar Rp8.540.000.

BEP (Rp) Varian Oreo

$$\frac{Biaya\ Tetap}{1 - \left(\frac{Biaya\ Variabel}{Pendapatan\ Total}\right)} = \frac{104.000}{1 - \left(\frac{14.610}{8.540.000}\right)} = 104.178$$

BEP (unit) Varian Oreo

$$\frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ per\ unit - Biaya\ Variabel} = \frac{104.000}{15.000 - 14.610} = 267\ unit$$

Tabel 4 Biaya Variabel *Dessertkurbg* Varian *Green Tea* Tahun 2021

Biaya Variabel Per Unit	Harga (Rp)
Biaya Bahan Baku	7.524
Biaya Transportasi	7.000
Total Biaya Variabel	14.524

Sumber: *Dessertkurbg* (data primer diolah, 2022)

Berdasarkan Tabel 4 biaya variabel varian *green tea* dapat menggunakan dua jenis biaya yaitu biaya bahan baku dan biaya transportasi. Biaya bahan baku mencakup bubuk *green tea*, susu UHT, agar-agar, tepung maizena, gula, dan lain-lain sejumlah Rp7.524. Sedangkan biaya transportasi sejumlah Rp7.000, sehingga total biaya variabel varian *green tea* yang dihasilkan *Dessertkurbg* pada tahun 2021 sejumlah Rp14.524. Berikut cara perhitungan untuk mencari pendapatan total (TR) varian *green tea*, dengan P sebagai *price* atau harga dan Q sebagai *quantity* atau jumlah. Pendapatan Total (TR) Varian *Green Tea* berdasarkan rumus (2):

$$TR = P \times Q$$

$$TR = 15.000 \times 576$$

$$TR = 8.540.000$$

Dapat diketahui bahwa pendapatan total varian oreo pada *Dessertkurbg* tahun 2021 yaitu sebanyak Rp8.540.000.

BEP (Rp) Varian *Green Tea*

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \left(\frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Pendapatan Total}}\right)} = \frac{104.000}{1 - \left(\frac{14.524}{8.540.000}\right)} = 104.177$$

BEP (unit) Varian *Green Tea*

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Per Unit} - \text{Biaya Variabel}} = \frac{104.000}{15.000 - 14.524} = 219 \text{ unit}$$

IV KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian serta analisis serta pembahasan mengenai perhitungan *Break Even Point* (BEP) terhadap penjualan *Dessert Box* “*Dessertkurbg*” di Kabupaten Rembang untuk periode tahun 2021 dapat dikatakan perhitungan analisis *Break Even Point* (BEP) dapat diketahui nilai *Break Even Point* (BEP) di tahun 2021 menghasilkan penjualannya untuk produk-produk pada *Dessert Box* “*Dessertkurbg*” adalah untuk produk *Dessert Box* Varian Oreo mendapatkan keuntungan sebesar Rp20.640,00 karena nilai penjualan *Dessert Box* Varian Oreo memiliki perhitungan titik impas (*Break Even Point*) sebesar Rp104.178 dan untuk produk *Dessert Box* Varian *Greentea* mendapatkan keuntungan sebesar Rp40.176,00 karena nilai penjualan *Dessert Box* Varian *Greentea* memiliki nilai titik impas (*Break Even Point*) sebesar Rp104.177.

Penelitian ini hanya berfokus pada perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam penjualan *dessert Box* varian *green tea* dan *dessert Box* varian Oreo. Oleh sebab itu, saran yang diberikan untuk penelitian selanjutnya supaya dapat terfokus pada perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam penjualan yang berbeda.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada Universitas Muhammadiyah Surakarta dan saudari Reikha Amsaina Safitri selaku pemilik usaha *dessert box* yang telah bersedia memberikan data terkait *dessert box* yang kami teliti agar dapat mengetahui hasil *Break Even Point* (BEP) pada usaha yang dimilikinya yaitu *Dessertkurbg*.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, M., Sudjana, N. and Azizah, D. (2016) 'ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014)', *Jurnal Administrasi Bisnis SI Universitas Brawijaya*, 35(2), pp. 30–38.
- Darwis, V. and Muslim, C. (2013) 'Keragaman Dan Titik Impas Usaha Tani Aneka Sayuran Pada Lahan Sawah Di Kabupaten Karawang , Jawa Barat', 9(2), pp. 155–162.
- Ekasari Khanifah, K. and Septiana, N. (2020) 'Profit Planning Analysis With Break Even Point Approach (Bep) on Banana Chips Business "Berkah Jaya" in Metro City', *Fidusia : Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 2(2), pp. 52–68. Available at: <https://doi.org/10.24127/jf.v2i2.454>.
- Hamidah, Q.R., Sejati, A.T.P. and Mujahidah, A.Z. (2019) 'The Development of Small and Medium Businesses (MSMEs) Based on Tecnology to Deal with The Industrial Revolution 4.0', *Social, Humanities, and Educational Studies (SHES): Conference Series*, 2(1), p. 345. Available at: <https://doi.org/10.20961/shes.v2i1.38431>.
- Handayani, S. (2016) 'Analisis keuntungan dan sensitivitas UMKM makanan ringan berbahan baku singkong di Kecamatan Gedong Tataan', *Prosiding Seminar Nasional Pengembangan Teknologi Pertanian*, (September), pp. 359–373.
- Ibrahim, H.A. (2015) 'Analisis Penerapan Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Pt . Kopi Jaya Corpora Di Makassar', *Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi STIE YPUP*, pp. 59–73.
- Khishaaluhussaniyyati, M. *et al.* (2022) 'Break Even Point Analysis of Chincken Hens in Smk N 1 Tulung Klaten', pp. 65–71.
- Kusuma, A.R. *et al.* (2021) 'Inovasi Produk Kue Wortel Berbasis Tepung Almond', 7(5), pp. 1521–1529.
- Kusumawardani, A. and Alamsyah, M.I. (2020) 'Analisis Perhitungan Bep (Break Even Point) Dan Margin of Safety Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah', *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 9(2), pp. 117–130. Available at: <https://doi.org/10.34010/jika.v9i2.2911>.

- Maruta, H. (2018) 'Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi', *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), pp. 9–28.
- Mustofa, A., Informatika, T. and Nuswantoro, U.D. (2014) 'mustofa. (2014) ANALISIS DAN PERANCANGAN', pp. 1–6.
- Nadhiroh, A., Nur, K.M. and Utami, S.W. (2022) 'ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI PERENCANAAN LABA PADA UD . SILVIA FOOD THE ANALYSIS OF BREAK EVEN POINT AS PROFIT PLANNING AT UD . SILVIA FOOD', 1, pp. 56–67.
- Nindy, M., Jodinesa, A. and Sutopo, W. (2018) 'Aplikasi Metode Break Event Point Analysis Pada Engineering Economics : Studi Kasus', pp. 7–8.
- Noviani, R. and Santoso, A. (2021) 'Analisis Break Even Point dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok', *ISOQUANT: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 5(1), p. 68. Available at: <https://doi.org/10.24269/iso.v5i1.644>.
- Nurmala *et al.* (2022) 'Usaha Kuliner Sebagai Penggerak UMKM Pada Masa Pandemi Covid 19', *AKM Aksi Kepada Masyarakat*, 3(1), pp. 65–74.
- Putra, I.K.O.N., Tinggi, S. and Ekonomi, I. (2015) 'ANALISIS PENETAPAN BREAK EVEN POINT (BEP) UNTUK PERENCANAAN LABA USAHA TEPUNG ROTI PADA ANNI BAKERY KARAWANG ANALISIS PENETAPAN BREAK EVEN POINT (BEP)'.
- Saputra, S.A. (2002) *Matematika Ekonomi 1*. Ghalia Indonesia.
- Setiyaningrum, A. and Ramawati, Y. (2020) 'Peran Dimensi-Dimensi Entrepreneurial Marketing dalam Mendorong Kesuksesan Bisnis UMKM di Industri Ekonomi Kreatif', *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, 9(2), p. 125. Available at: <https://doi.org/10.26418/jebik.v9i2.39818>.
- Sorongan, S.N. and Nangoi, G.B. (2014) 'Analisis Titik Impas Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Produk Kacang Olahan Pada Indusrti Kecil Menengah Di Kawangkoan', *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, 2(2), pp. 1647–1658.
- Utami, N.S. and Adita, M.D. (2019) 'Pengenalan Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Bekal Bagi Mahasiswa Ilmu Dan Teknologi Pangan Dalam Menumbuhkan Jiwa Wirausaha', *Randang Tana : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), pp. 1–88. Available at: <http://jurnal.unikastpaulus.ac.id/index.php/jrt/article/view/282%0Ahttps://jurnal.unikastpaulus.ac.id/index.php/jrt/article/download/282/202>.
- Wadhani, L.P.P., Ratnaningsih, N. and Lastariwati, B. (2021) 'Kandungan Gizi, Aktivitas Antioksidan dan Uji Organoleptik Puding Berbasis Kembang Kol (Brassica oleracea var. botrytis) dan Strawberry (Fragaria x ananassa)', *Jurnal Aplikasi Teknologi Pangan*, 10(1), pp. 194–200. Available at: <https://doi.org/10.17728/jatp.7061>.