

**ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN
LABA PADA INDUSTRI KECIL TEGEL DI KECAMATAN
PEDURUNGAN PERIODE 2004 – 2008
(STUDI KASUS USAHA MANUFAKTUR)**

Disusun oleh: Agustina Pradita Marhaeni (C2A007007)

Dosen pembimbing: Prof. Dr. H. Sugeng Wahyudi, M.M.

ABSTRACT

Analysis of Break Even Point (BEP) or break-even point which is an analysis technique to study the relationship between the total cost, expected profits and sales volume. In general, this analysis also provides information on the margin of safety that have utility as an indication and illustration to the management what is the decline in sales can be assessed so that the business carried on not suffering a loss. In addition, if sales at Break Event Point (BEP) associated with the budgeted sales then will be able to obtain information about how much sales could fall so that the industry does not suffer loss or the level of security for the industry in making the sales decline. Information about the margin of safety can be expressed in percentages or ratios between the budgeted sales volume of sales at break-even level.

The sample used as much as 6 tiles manufacturing company, where the method used was purposive sampling is a sampling method that takes an object with certain criteria. Number of samples in accordance with the criteria that have been determined as 6 tiles manufacturing companies spread across Sub Pedurungan Semarang. Data analysis using linear trend analysis with analysis preceded the break even point. Then processed by using the moving average test.

Results of the test results prove the moving average Break Even Point is enough to smooth out fluctuations in Break Even Point in the year in question so that there is a difference that was not enough jauh. Through analysis of Break Even Point is known how much it cost and how much profit, so the leaders can reduce production costs without reducing benefits. As in 2009 with an estimated sales revenue 6338537220 \ and overall costs Rp 2,422,045,998 it will obtain a net profit of 3,916,491,232. Through the forecast trend analysis BEP next year are known, among other tiles on the sales volume in 2009 amounted to 6,338,537,220, thus there was an increase from the previous year. Likewise with other costs such as raw material costs year. Break Even Point Analysis to know the BEP forecast the future so that leaders can achieve the goal line with the planned time.

Keywords: Break Even Point, Profitability, Profit Planning

1. PENDAHULUAN

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Industri pengolahan merupakan salah satu sektor industri yang memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional negara. Selain itu, sektor industri pengolahan juga merupakan salah satu penyedia lapangan pekerjaan yang cukup penting. Industri kecil adalah salah satu jenis industri yang paling banyak terdapat di Indonesia. Industri kecil sendiri adalah industri yang jumlah karyawan atau tenaga kerjanya antara 5-19 orang.

Tujuan mendirikan usaha tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif. Pada kalangan pengusaha itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, peningkatan penjualan yang tinggi bukan selalu berarti mendapatkan laba yang lebih besar.

Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Adanya hal tersebut memaksa pengusaha untuk dapat bekerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif.

Bagi pengusaha-pengusaha yang ingin *survive* dan sukses harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar, selain keuntungan yang meningkat dapat pula menaikkan efisiensi perusahaan (Alex S, 1996 : 14).

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan (Mulyadi, 1993 : 467). Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan

volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis impas (break-even) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel keuntungan, dan volume penjualan (Bambang Riyanto, 1997:359).

Analisis Break Even Point (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada Break Event Point (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Untuk dapat menentukan analisis Break Even Point (BEP) biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu industri hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah break even dalam industri tersebut. Masalah break even baru muncul apabila suatu industri disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Rencana manajemen mengenai kegiatan industri di masa yang akan datang pada umumnya dituangkan dalam anggaran, yang berisi taksiran pendapatan yang

akan diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Bila mengadakan analisis secara langsung informasi yang tercantum dalam anggaran manajemen akan menemui kesulitan untuk memahami hubungan antara biaya, volume, laba. Analisis break even menyajikan informasi hubungan biaya, volume, dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba usaha di masa yang akan datang. Bertolak dari uraian tersebut di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel Di Kecamatan Pedurungan Periode 2004 – 2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur).

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Manajemen Keuangan

Segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh data, menggunakan dana, dan mengelola aset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh (Martono, dan Agus Harjito, 2001 : 3)

2.1.1 Pengertian Perencanaan

Perencanaan merupakan langkah awal dalam menjalankan suatu usaha sebelum menentukan dalam pengambilan keputusan. Baik buruknya atau berhasil tidaknya keputusan dalam usaha tergantung dari matangnya rencana tersebut. Perencanaan merupakan fungsi dari manajemen dalam suatu organisasi atau lembaga yang tujuannya kearah jangka panjang atau ke masa depan.

Perencanaan adalah metode mendetail yang telah dirumuskan sebelumnya untuk melakukan atau membuat sesuatu. Rencana itu sering dibuat dalam bentuk cerita dan membuat tujuan atau sasaran dan alat untuk mencapai tujuan tersebut atau suatu rencana itu dapat dibuat dalam bentuk anggaran, bagan atau karangan kerja dalam istilah keuangan atau grafik dalam suatu unit (Basu Swasta, 1990:28).

Perencanaan merupakan suatu pondasi bagi jalannya serta keberhasilan usaha. Dengan adanya perencanaan maka pihak manajemen akan lebih mudah menjalankan aktivitasnya. Perencanaan merupakan fungsi manajemen yang sangat penting, dalam fungsi-fungsi ini ditentukan sasaran yang akan dicapai, dan fungsi tersebut membantu dalam mengidentifikasi peluang-peluang maupun ancaman di masa mendatang, dengan perencanaan para karyawan diharapkan dapat bekerja ke arah tujuan yang

sama (Basu Swasta, 1990 : 94), sehingga dapat terhindar dari kekeliruan yang tidak diinginkan. Dengan terhindarnya kesalahan-kesalahan tersebut maka efisiensi dan efektivitas dapat berjalan dengan lancar. Efisiensi dan efektivitas menyebabkan biaya dalam usaha dapat ditekan seminimum mungkin sehingga tujuan usaha dapat dicapai dengan baik.

Fungsi perencanaan berkaitan dengan penetapan tujuan dan sasaran organisasi, serta penentuan strategi dan kebijaksanaan untuk mencapai tujuan yang dimaksud yang diimplementasikan dalam bentuk rencana kegiatan (program atau proyek) serta rencana penggunaan sumber-sumber ekonomi yang dinyatakan dalam satuan moneter (anggaran) dalam jangka pendek dan jangka panjang.

2.1.2 Langkah-Langkah Menyusun Rencana

Menurut Budiman Widodo (1993 : 21), langkah-langkah dalam menyusun rencana adalah sebagai berikut:

a. Forecasting

Meramalkan pekerjaan yang akan dilakukan dengan memperkirakan keadaan yang akan datang.

b. Establishing Objective

Menentukan hasil akhir yang hendak dicapai.

c. Programming

Menetapkan kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan.

d. Scheduling

Menyusun jadwal kegiatan sampai dengan menyelesaikannya.

e. Budgeting

Menentukan besarnya biaya serta mengalokasikannya.

f. Prosedur

Menentukan rangkaian kegiatan yang merupakan pola tetap menurut cara, langkah dan waktu penyelesaiannya.

g. Establishing dan Interpreting Policy

Menentukan kebijaksanaan yang disertai penafsiran-penafsiran yang memungkinkan atau menjamin keseragaman tindakan dalam mengasai suatu masalah.

h. Implementation

Melaksanakan apa yang telah direncanakan.

Dalam perencanaan seorang manajer harus berhati-hati sebab dengan sedikit kesalahan akan berakibat fatal dan akan berdampak dalam jangka panjang juga dalam hal ini dapat mengakibatkan usaha menderita kerugian.

Menurut Basu Swasta (1990 : 28), perencanaan yang jelas dan tepat baru dikatakan baik dan bermanfaat jika:

1. Kita dapat membuat ramalan yang tepat
2. Situasi yang tidak berubah dengan tiba-tiba
3. Perencanaan tersebut mempunyai sasaran yang jelas dan mendetail.

2.1.3 Pengertian Laba

Laba atau pendapatan adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan operasi perusahaan pada periode tertentu di bidang usaha (Suraji, 1992 : 41).

Laba dapat dinyatakan dalam persamaan berikut (Mulyadi, 1990 : 28):

$$Y = cx - bx - a$$

Dimana:

Y = Laba

x = Jumlah produk yang dijual

c = Harga jual per unit

b = Biaya variable (VC)

a = Biaya tetap (FC)

2.1.4 Perencanaan Laba

Sebelum laba diperoleh maka terlebih dahulu diadakan perencanaan laba untuk menargetkan berapa besar laba tersebut akan dihasilkan oleh organisasi itu.

Perencanaan laba merupakan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha (Milton F. Usrey and Matz Adolf, 1990 : 3), dengan melihat perkembangan faktor-faktor tersebut maka seorang manajer harus berhati-hati dalam setiap pengambilan keputusan yang sebelumnya telah direncanakan terlebih dahulu.

Adapun manfaat perencanaan laba menurut M. Usrey dan Adolf meliputi:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan
- b. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal.
- c. Mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

Dengan berbagai manfaat tersebut di atas, maka pihak manajemen merasa tergugah atau berpikir bagaimana agar perencanaan laba tersebut dapat berhasil yang akan berakibat pula pada keberhasilan suatu usaha.

2.1.5 Pengertian Break Even Point

Break Even Point (BEP) adalah suatu keadaan perusahaan dimana dengan keadaan tersebut perusahaan tidak mengalami kerugian juga perusahaan tidak mendapatkan laba sehingga terjadi keseimbangan atau impas. hal ini bisa terjadi bila perusahaan dalam pengoperasiannya menggunakan biaya tetap dan volume penjualannya hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variable (Syarifuddin Alwi, 1990 : 239).

Volume penjualan di mana penghasilannya (*revenue*) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian dinamakan Break Even Point (Bambang Riyanto, 1995 : 360).

Rumusan untuk menghitung BEP = titik impas

- a. Atas dasar rupiah

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

- b. Atas dasar unit

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \text{TR} - \text{TC} \\ \text{TR} - \text{TC} &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - \text{TC} &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - (\text{VC} + \text{FC}) &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - (\text{Q} \times \text{Unit VC} + \text{FC}) &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - (\text{Q} \times \text{Unit VC}) - \text{FC} &= 0 \\ \text{Q} \times (\text{Unit Price} - \text{Unit VC}) &= \text{FC} \end{aligned}$$

$$Q = \frac{FC}{(\text{Unit Price} - \text{Unit VC})}$$

Sehingga diperoleh rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

S = Penjualan

BEP (Rp) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

BEP (Q) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam unit

2.1.6 Pengertian Analisa Break Even Point

Analisa Break Even Point atau titik impas adalah cara mengetahui volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi juga belum memperoleh keuntungan (dengan kata lain = 0) (Mulyadi, 1990 : 468). Oleh sebab itu pihak perusahaan harus berusaha bagaimana cara meningkatkan laba untuk memperoleh laba yang maksimum dengan melihat volume penjualannya.

Menurut Syafaruddi Alwi (1990 : 127-128) bahwa analisa BEP dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan antara lain:

- a. Jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
- c. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
- d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.

Industri pada dasarnya mencari laba selain itu juga mempunyai tujuan untuk perkembangan industri, industri berusaha semaksimal mungkin menghindari kerugian atau kebangkrutan atau industri berusaha untuk tidak rugi walaupun tidak mendapat keuntungan, dalam keadaan Break Even Point. Break Even Point adalah satu keadaan

dimana industri tidak mengalami kerugian juga industri tidak mengalami keadaan untung.

Analisa Break Even Point adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut sering disebut biaya, keuntungan dan volume kegiatan (Bambang Riyanto, 1995:359).

Dalam analisa BEP terdapat dua macam biaya:

a. Biaya tetap

Menurut Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Ancella A. Hermawan (2000:85) biaya tetap adalah biaya yang tetap sama dalam jumlah seiring dengan kenaikan atau penurunan keluaran kegiatan.

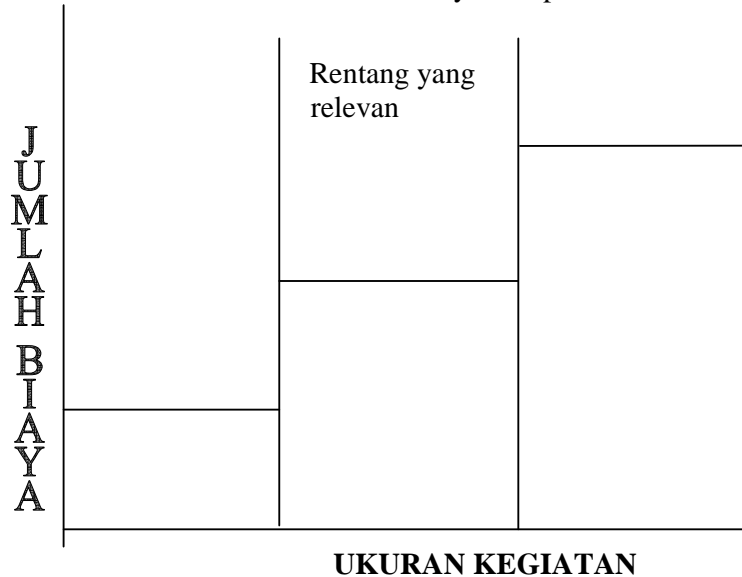
Adapun biaya tersebut meliputi:

- 1) Gaji
- 2) Penyusutan
- 3) Asuransi
- 4) Sewa
- 5) Bunga utang
- 6) Biaya kantor

Jenis pengeluaran tertentu harus digolongkan sebagai biaya tetap hanya dalam rentang kegiatan yang terbatas. Rentang kegiatan yang terbatas ini disebut dengan rentang yang relevan. Total biaya tetap akan berubah di luar kegiatan yang relevan. Perubahan biaya tetap pada tingkat kegiatan yang berbeda dan rentang yang relevan digambarkan pada gambar berikut ini:

GAMBAR 2. 1

Biaya Tetap



b. Biaya Variabel

Menurut Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Ancella A.

Hermawan (2000 : 85) biaya variabel adalah biaya yang meningkat dalam total seiring dengan peningkatan keluaran kegiatan dan menurun dalam total seiring dengan penurunan keluaran kegiatan.

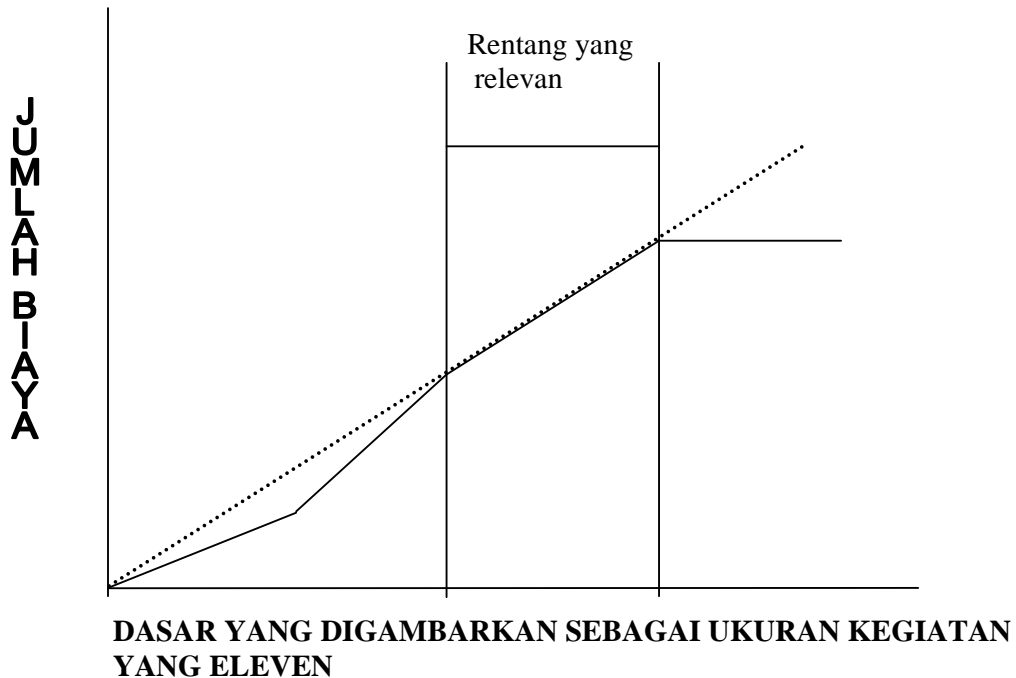
Biaya variabel itu antara lain adalah sebagai berikut:

- 1) Bahan baku
- 2) Upah buruh langsung
- 3) Kondisi penjualan
- 4) Biaya produksi
- 5) Biaya pemasaran

Hubungan antara kegiatan produksi dan biaya variabel yang ditimbulkannya biasanya dianggap seakan-akan bersifat linear. Total biaya variabel dianggap meningkat dalam jumlah yang konstan untuk peningkatan setiap unit kegiatan. Namun, hubungan yang sebenarnya sangat jarang bersifat linear secara sempurna pada seluruh rentang relevan yang mungkin. Misalnya, pada saat volume kegiatan meningkat sampai ke tingkat tertentu, barangkali manajemen akan menambah mesin produksi yang baru. Akibatnya, biaya kegiatan per unit akan berbeda-beda pada berbagai tingkat kegiatan. Meskipun demikian, dalam rentang relevan tertentu, hubungan antara kegiatan dan biaya variabelnya kurang lebih bersifat linear. Hubungan

ini ditunjukkan dalam gambar 2.2 di bawah ini. Garis B menggambarkan biaya variabel actual pada semua tingkat kegiatan dan garis A menunjukkan biaya variabel yang dihitung pada semua tingkat kegiatan yang ditentukan berdasarkan observasi pada rentang relevan.

GAMBAR 2.2
Biaya Variabel



Sumber : Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Ancella A. Hermawan (2000 : 85)

Keterangan:

————— : Garis A

..... : Garis B

Untuk perencanaan laba yang diperoleh maka ditetapkan berapa produk yang dihasilkan dan kemudian dipasarkan. Untuk itu analisa BEP sangat perlu sebagai perbandingan antara harga pokok produksi dengan harga jual per-satunya. Harga pokok produksi besarnya ditetapkan berdasarkan biaya total yaitu biaya tetap dan biaya variabel sedangkan melihat harga jual per-satunya besarnya ditetapkan berdasarkan dengan melihat posisi “pesaing”, dengan demikian kita dapat mengetahui apakah industri rugi atau laba sebagai hasil penjualan yang direncanakan.

Dalam analisis BEP terdapat manfaat bagi manajemen antara lain:

- 1) Membantu pengendalian melalui anggaran (budgetary control). Membantu menunjukkan perubahan apabila ada yang diperlukan untuk menjadikan biaya selaras dengan pendapatan.
- 2) Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan. Berlaku sebagai sinyal peringatan untuk menggugah manajemen terhadap kemungkinan kesulitan dalam program penjualan. Jika penjualan secara relatif tidak cukup tinggi dibandingkan dengan biasanya seperti semestinya, kenyataan ini akan diperhatikan. Dengan demikian akan tersedia cukup waktu guna mengevaluasi kembali teknik penjualan.
- 3) Menganalisa dampak volume penjualan. Memberi jawaban atas pertanyaan seperti:
 - a) Berapa banyak volume penjualan saat ini bisa berkurang sebelum industri menderita rugi?
 - b) Berapa kenaikan laba bila ada kenaikan volume penjualan?
- 4) Menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya. Menunjukkan pengaruh yang mungkin terjadi atas laba akibat perubahan harga jual yang disertai oleh perubahan lain, sebagai contoh:
 - a) Perubahan apa yang dapat diharapkan dalam laba jika terjadi perubahan harga dengan asumsi semua faktor lainnya tetap/konstan?
 - b) Jika harga barang dikurangi apa kombinasi perubahan volume dan biaya yang paling praktis untuk diberikan dan apa pengaruh bersih kombinasi industri tersebut terhadap laba?
 - c) Demikian pula jika harga naik apa kombinasi perubahan dan pengaruhnya terhadap laba yang layak untuk diharapkan?
- 5) Merundingkan upah. Membantu manajemen karena:
 - a) Menunjukkan dengan cepat kemungkinan pengaruh perubahan usulan gaji terhadap laba (dianggap tidak ada perubahan efisiensi karyawan)
 - b) Memberikan bantuan dalam menentukan kemungkinan penghematan efisiensi yang dapat melindungi posisi laba industri.
- 6) Menganalisa bauran produk. Memungkinkan dilakukan pengujian krisis atas bauran produk. Analisa impas untuk tiap jalur produk merupakan bantuan yang berharga dalam menentukan produk mana yang mungkin harus dihapuskan.
- 7) Menilai keputusan-keputusan kapitulasi dan ekspansi lanjutan memberi sarana guna menilai terlebih dahulu usulan belanja barang modal yang dapat mengubah struktur biaya industri.

- 8) Menganalisa margin pengamanan sebagai cadangan margin pengaman dan cara untuk mempengaruhi melalui pengamanan.

2.1.7 Pengertian Biaya

Biaya dalam arti luas adalah penggunaan sumber-sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk obyek atau tujuan tertentu. Misalnya biaya tenaga kerja merupakan penggunaan sumber ekonomi atau berupa tenaga kerja yang dinyatakan dalam satuan uang dengan tujuan untuk menghasilkan suatu produk (jasa) atau kegunaan produk (Mardiasmo, 1990 : 9).

Menurut Mulyadi (1997), biaya adalah satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual.

Jadi biaya merupakan hal penting bagi industri, sebab dengan berbagai macam biaya dapat diketahui atau dijadikan pedoman dalam pengambilan keputusan mengenai harga jual dan produk tersebut. Biaya diukur dengan satuan uang, sehingga biaya merupakan modal berdirinya suatu industri atau organisasi. Adanya sistem pembiayaan yang terarah maka perolehan laba akan berjalan dengan lancar.

Penyajian dan analisa dari data-data biaya akan memberikan kegunaan atau maksud maksud berikut:

- a. Perencanaan laba dengan menggunakan budget-budget sebagai alat
- b. Pengendalian biaya-biaya melalui akuntansi tanggung jawab
- c. Pengukuran laba tahunan atau laba berkala termasuk penilaian persediaan
- d. Memberi bantuan dalam menetapkan harga jual dan suatu kebijaksanaan harga
- e. Memberikan data-data biaya yang bersangkutan-paut untuk proses analisa untuk pengambilan keputusan

2.1.8 Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Analisa BEP

Perencanaan merupakan proses awal sebelum melakukan kegiatan usaha, tanpa perencanaan maka kegiatan usaha tidak berjalan terarah dan tidak mempunyai tujuan yang pasti. Untuk itu perencanaan merupakan hal penting dalam mengambil keputusan.

Perencanaan merupakan fungsi manajemen dalam aktivitas organisasi untuk merumuskan aktivitas-aktivitas serta asumsi-asumsi mengenai masa depan atau dalam jangka waktu yang panjang dalam mencapai tujuan.

Setiap industri mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan atau memperoleh laba. Untuk memperoleh laba tersebut sebelumnya harus diadakan perencanaan sehingga sesuai yang ditargetkan oleh pihak industri dan perencanaan tersebut disebut perencanaan laba.

Pada perencanaan laba maka pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri. Selain itu kualitas produk yang dibebankan pada biaya industri, maka akan dihasilkan berapa anggaran industri yang dapat digunakan untuk menentukan berapa besar laba yang diinginkan. Dalam hal ini perlu adanya teknik atau cara agar laba tersebut dapat diperoleh seefektif dan seefisien mungkin, untuk itu perlu diterapkan analisa BEP. Adapun pengertian dari BEP adalah suatu keadaan dimana perusahaan tersebut tidak mengalami rugi juga belum mendapatkan laba. Analisa BEP dapat digunakan sebagai pedoman di masa mendatang apabila terjadi pengaruh-pengaruh atau perubahan-perubahan yang akan muncul terhadap perolehan besar kecilnya laba.

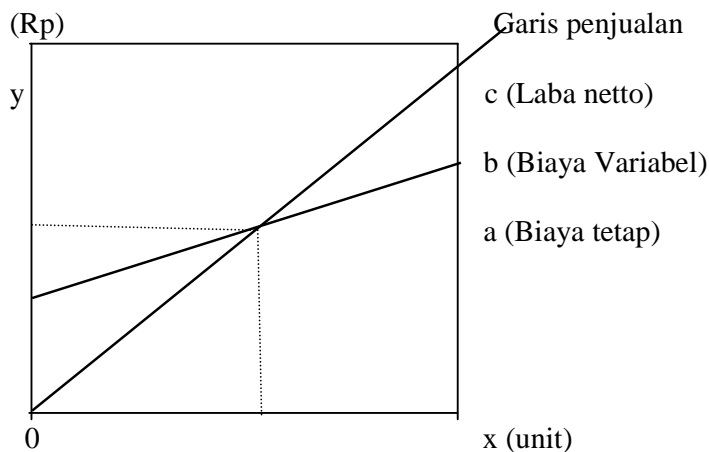
Analisa BEP dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisa BEP dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisa BEP untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisa BEP dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak menakibatkan kerugian pada industri.

2.1.9 Cara Pendekatan Grafik

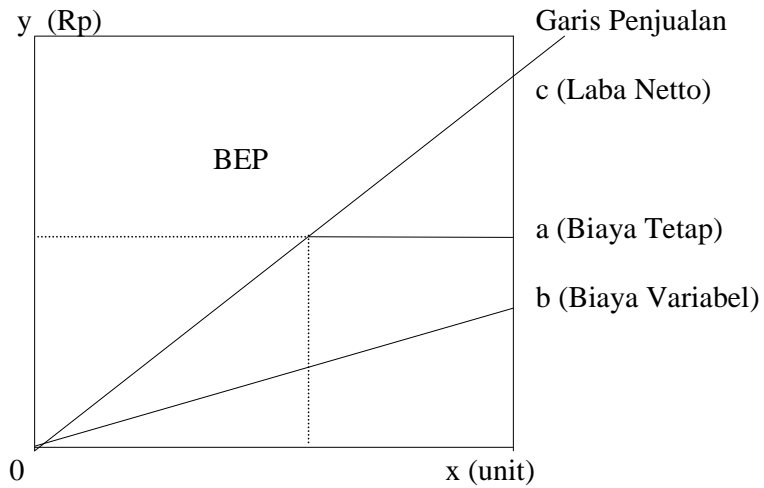
Pada tingkat BEP dapat dihitung dengan berbagai macam rumus secara sistematis selain itu juga perhitungan untuk menentukan luas operasi pada tingkat BEP dapat dilakukan dengan suatu rumus tetapi untuk menggambarkan tingkat volume dengan labanya maka diperlukan grafik atau bagan BEP. (Slamet Munawir, 1992 : 185). Pada gambar tersebut akan nampak jelas garis biaya tetap, biaya total yang menggambarkan jumlah biaya tetap dan biaya variabel serta garis penghasilan penjualan. Besarnya volume penjualan atas produksi dalam unit nampak pada sumbu horizontal (sumbu x) dan besarnya biaya dan penghasilan akan nampak pada sumbu vertikal (sumbu y). pada gambar tersebut titik impas terletak pada persilangan antara garis penjualan dengan garis biaya tetap. Cara membuat grafik garis impas dapat dilakukan dengan dua cara:

1. Garis biaya tetap digambarkan horizontal sejajar dengan sumbu x
2. Garis biaya tetap digambarkan sejajar dengan garis biaya variabel

Lebih jelasnya kita dapat melihat gambar berikut:



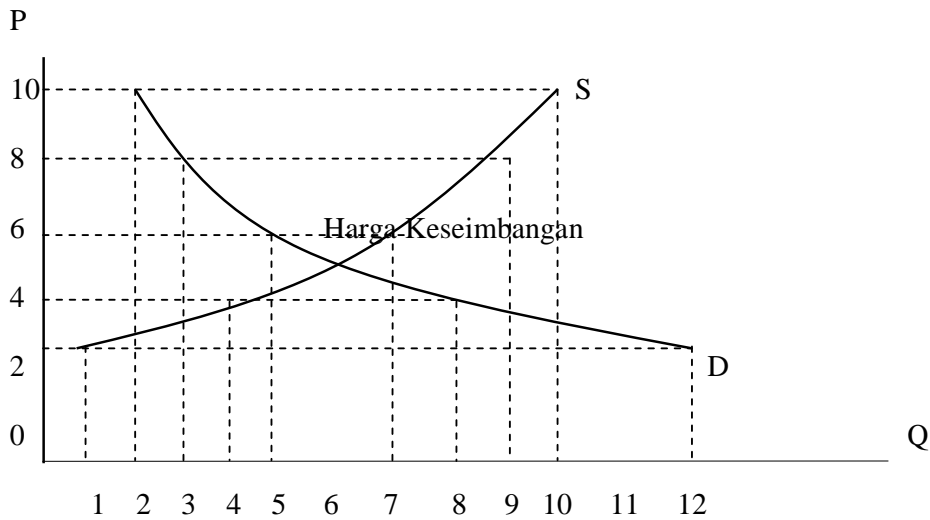
Gambar 2.3
(Pendekatan Grafik Biaya Tetap)



Gambar 2.4
(Pendekatan Grafik Biaya Variabel)

Keterangan:

- y = Penghasilan penjualan dan biaya (dalam rupiah)
- x = Unit yang diproduksi dan dijual
- a = Biaya tetap
- b = Biaya variabel
- c = Penghasilan penjualan



Gambar 2.5
Harga Keseimbangan

Keterangan:

P = Harga

Q = Jumlah Barang

D = Permintaan

S = Penawaran

2.1.10 Margin Of Safety

Hasil penjualan pada tingkat *break even point* bila dihubungkan dengan penjualan yang direncanakan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka diperoleh informasi tentang berapa jauh volume penjualan boleh turun, sehingga industri tidak rugi. Hubungan atau selisih penjualan yang direncanakan pada tingkat *break even point* merupakan tingkat keamanan atau “*Margin Of Safety*” bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan (Munawir Slamet, 1992). *Margin of safety* yang tinggi lebih disukai daripada yang rendah karena kerugian yang tinggi berarti makin jauh dari kerugian yang mungkin diderita industri. *Margin of safety* memberikan informasi pada pihak manajemen mengenai berapa besarnya perubahan volume penjualan yang masih dapat diterima agar industri tidak menderita kerugian.

Besarnya *margin of safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Bambang Riyanto, 1995 : 336):

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan pada break even}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

3. METODE PENELITIAN

3.1 Pemilihan Populasi, Sampel, dan Pengumpulan Data

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan tegel di Kecamatan Pedurungan yang terdiri dari 11 perusahaan. Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengambilan sampel dengan cara sampel berstrata atau *stratified sample* dan sampel wilayah atau area probability sampel karena penelitian hanya dilakukan pada industri kecil yang berada pada Kecamatan Pedurungan yang didalamnya hanya terdapat enam produsen tegel.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder.

Secara keseluruhan data yang dimaksud adalah :

- a. Penggunaan Bahan Baku
- b. Volume Penjualan
- c. Harga Jual
- d. Biaya Variabel
- e. Biaya Tetap

3.3 Metode Analisis

Metode yang digunakan dengan menggunakan metode analisis kuantitatif yaitu menyajikan rangkuman data atau nilai yang dihitung berdasarkan data yang tersedia atau data yang dikumpulkan kemudian disajikan dalam bentuk instrumen analisis tabel, yang selanjutnya akan dilakukan penjumlahan dan prosentase yang kemudian akan disimpulkan.

3.3.1. Analisis Kuantitatif

Analisis data dilakukan dengan mengevaluasi hasil perhitungan penentuan harga jual oleh perusahaan, dan hasil perhitungan yang dilakukan penulis yang dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Menghitung Laba
 - 1) Menentukan data biaya berupa biaya tetap dan biaya variabel
 - 2) Menghitung masing-masing tingkat biaya
- b. Menghitung Break Even Point

Untuk menghitung break even point unsur-unsur yang diperlukan adalah :

- 1) Penggunaan Bahan Baku
- 2) Volume Penjualan
- 3) Harga Jual
- 4) Biaya Variabel
- 5) Biaya Tetap

Sedangkan rumus yang digunakan untuk Break Even Point (Bambang Riyanto, 1995 : 364) adalah:

- a. Atas dasar rupiah

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

- b. Atas dasar unit

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variable per unit

P = Harga jual per unit

S = Penjualan

BEP (Rp) = Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

BEP (Q) = Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam unit

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis dan Pembahasan

4.1.1 Analisis Trend

Yaitu suatu analisis yang digunakan sebagai ukuran atau ramalan perkembangan kondisi perusahaan di masa yang akan datang berdasarkan tahun yang lalu, baik dalam peramalan biaya yaitu biaya tetap maupun biaya variabel, volume penjualan produk juga harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan.

Dalam analisis trend hasil peramalan yang didapat perlu memperhatikan waktu atau masa perkembangan perusahaan, volume penjualan, penambahan biaya dan perubahan harga jual setiap periodenya. Pada penulisan ini penulis menggunakan analisis trend linear yang mengacu pada pembentukan garis lurus.

Metode yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode least square karena metode ini digunakan pada waktu data yang tersedia mempunyai kecenderungan berbentuk garis lurus. Maka persamaannya adalah:

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = variabel yang akan diramalkan, dalam hal ini adalah penjualan produk perusahaan

a = konstanta, yang akan menunjukkan besarnya harga Y (ramalan) apabila X sama dengan 0

b = variabilitas per X, yaitu menunjukkan besarnya perubahan nilai Y dari setiap perubahan satu unit X

X = unit waktu / periode, yang dapat dinyatakan dalam minggu, bulan, semester, tahun, dan lain sebagainya tergantung pada kesesuaian yang ada di data perusahaan

Untuk mencari besarnya nilai a dan b tersebut akan dapat dilakukan dengan menggunakan rumus-rumus sebagai berikut:

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \bar{Y}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Dengan syarat $\sum X = 0$, dimana n adalah sama dengan jumlah data.

DAFTAR RAMALAN BIAYA TAHUN 2009
(dalam satuan rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
BBB		1.778.446.859
BTKL		150.093.039
BTKTL	350.993.000	
B.Pemeliharaan peralatan	7.466.600	
B. Penyimp. / gudang	15.206.000	
B. Adm & Umum	95.909.500	
B. Pemasaran	23.931.000	
Jumlah	493.506.100	1.928.539.898

DATA PENJUALAN

Jenis Produk	Volume Penjualan	Harga Jual	Penjualan
Abu-abu	6.042.330	321	1.939.587.930
Berwarna	4.151.330	393	1.631.472.690
Kembang	5.789.700	478	2.767.476.600
Jumlah	15.983.360	1192	6.338.537.220

LAPORAN RUGI LABA

TAHUN 2009

Hasil Penjualan	6.338.537.220	100%
Biaya Variabel	<u>1.928.539.898</u> _	30%
Contribusi Margin	4.409.997.332	70%
Biaya Tetap	<u>493.506.100</u> _	
Laba	3.916.491.232	

DATA TOTAL PRODUKSI
TEGEL ABU-ABU, BERWARNA DAN KEMBANG DALAM INDUSTRI KECIL TEGEL
DI KECAMATAN PEDURUNGAN
DARI TAHUN 2004-2008
 (dalam rupiah)

TAHUN	Jenis Tegel		
	Abu-abu	Berwarna	Kembang
2004	1.126.002.500	905.625.000	1.641.325.000
2005	1.400.282.000	1.011.120.000	1.832.600.000
2006	1.256.850.000	991.780.000	1.682.990.000
2007	1.534.680.000	1.127.700.000	1.958.680.000
2008	1.911.150.000	1.406.836.000	2.447.525.000
Jumlah	7.228.964.500	5.443.061.000	9.563.120.000

BEP per tahun Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan :

a. Tahun 2004

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{s}}$$

$$\text{BEP} = \frac{411.651.000}{1 - \frac{1.481.526.000}{3.672.952.500}}$$

$$\text{BEP} = 689.949.934,2$$

b. Tahun 2005

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{s}}$$

$$\text{BEP} = \frac{423.490.000}{1 - \frac{1.601.300.000}{4.244.002.000}}$$

$$\text{BEP} = 680.096.509,9$$

c. Tahun 2006

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{s}}$$

$$\text{BEP} = \frac{425.595.000}{1 - \frac{1.532.610.000}{3.931.620.000}}$$

$$\text{BEP} = 697.486.802,4$$

d. Tahun 2007

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{s}}$$

$$\text{BEP} = \frac{442.825.000}{1 - \frac{1.626.070.000}{4.621.060.000}}$$

$$\text{BEP} = 683.247.989$$

e. Tahun 2008

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{s}}$$

$$\text{BEP} = \frac{492.705.000}{1 - \frac{1.734.610.000}{5.765.511.000}}$$

$$\text{BEP} = 704.729.810,3$$

Adapun penghitungan BEP tahun 2009 :

1. Dalam satuan rupiah

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{s}}$$

$$\text{BEP} = \frac{493.506.100}{1 - \frac{1.928.539.898}{6.338.537.220}}$$

$$\text{BEP} = 709.321.672,3$$

Jadi industri tegel Kecamatan Pedurungan akan mencapai break even point sebesar Rp. 709.321.672,3

2. Untuk tegel tahun 2009 dalam satuan biji

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

$$\text{BEP} = \frac{493.506.100}{1192 - 121}$$

$$\text{BEP} = 460.790 \text{ biji}$$

Perencanaan volume penjualan :

1. (berdasarkan satuan biji)

$$\text{Volume penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba direncanakan}}{\text{Harga per satuan} - \text{Biaya variabel per satuan}}$$

$$\text{Volume penjualan} = \frac{493.506.100 + 3.916.491.232}{1192 - 121}$$

$$\text{Volume penjualan} = 4.117.645 \text{ biji}$$

Jadi volume penjualan yang diperoleh industri tegel Kecamatan Pedurungan sebanyak 4.117.645 biji

2. (berdasarkan rupiah)

$$\text{Volume penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba direncanakan}}{\text{Contribusi Margin Ratio}}$$

$$\text{Volume penjualan} = \frac{493.506.100 + 3.916.491.232}{70\%}$$

$$\text{Volume penjualan} = 6.299.996.189$$

Margin of Safety :

MOS = Volume penjualan - Volume penjualan yang dianggarkan dalam BEP

$$\text{MOS} = 6.338.537.220 - 709.321.672,3$$

$$\text{MOS} = 5.629.215.548$$

Jika dianggarkan dalam prosentase dari angka volume penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 5.629.215.548 : 6.338.537.220 = 89%

4.2 Uji Linearitas

4.2.1 Uji Moving Average (Rata-rata Bergerak)

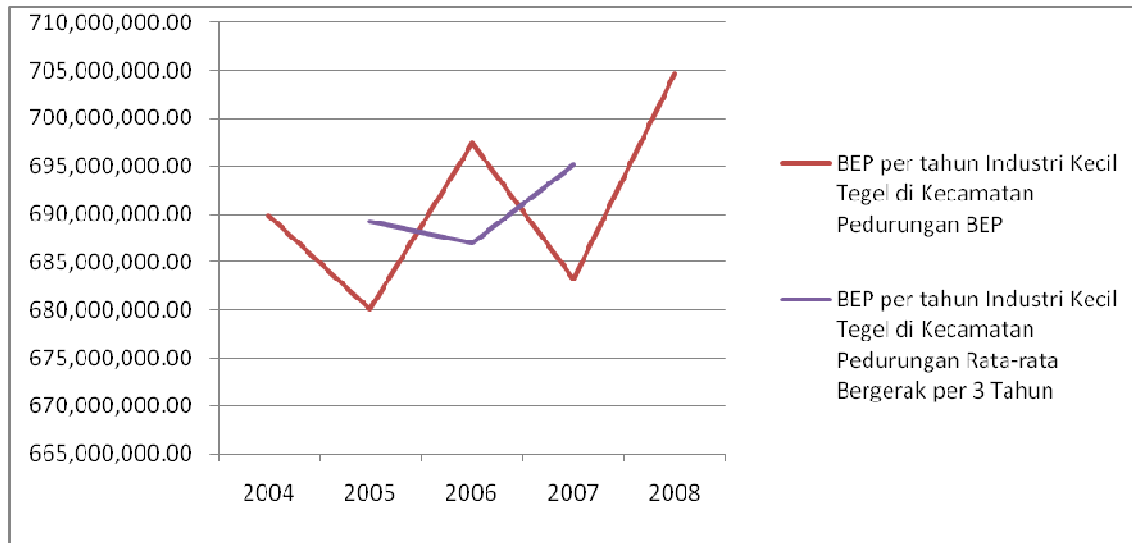
Metode rata-rata bergerak untuk menentukan trend :

$$\frac{Y_1 + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_n}{n}, \frac{Y_2 + Y_3 + Y_4 + \dots + Y_{n+1}}{n}, \frac{Y_3 + Y_4 + Y_5 + \dots + Y_{n+2}}{n}$$

BEP per tahun Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan

Tahun	BEP (Y)	Jumlah BEP 3 Tahun	Rata-rata Bergerak per 3 Tahun
2004	689,949,934.20		
2005	680,096,509.90	2,067,533,246.50	689,177,748.83
2006	697,486,802.40	2,060,831,301.30	686,943,767.10
2007	683,247,989.00	2,085,464,601.70	695,154,867.23
2008	704,729,810.30		

Data Bergerak dan Rata-Rata Bergerak dari Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan



5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dilihat dari bab-bab sebelumnya dan berdasarkan hipotesis di atas bahwa ‘Dengan Menggunakan Analisis *Break Even Point* Maka Perencanaan Laba Dapat Dilaksanakan Secara Efektif dan Efisien’, hal tersebut tercapai dan dibuktikan :

1. Dengan diketahuinya ramalan BEP yang akan datang maka pimpinan dapat mencapai tujuan sesuai dengan waktu yang direncanakan yang bertujuan untuk menetapkan produk mana yang dapat menjadi unggulan dilihat dari Break Even Point, Margin Of Safety dan profit margin; yang dalam hal ini dapat disimpulkan motif kembang menjadi produk unggulan dalam produksi tegel ini. Sehingga manajemen dapat fokus dalam pencapaian keuntungan.
2. Dengan analisa *Break Even Point* maka diketahui berapa biaya yang harus dikeluarkan dan berapa besar labanya, dengan demikian maka pimpinan dapat menekan biaya produksi dengan tidak mengurangi keuntungan. Seperti pada tahun 2009 dengan perkiraan hasil penjualan 6.338.537.220 dan biaya keseluruhan Rp 2.422.045.998 maka akan diperoleh laba bersih sebesar 3.916.491.232
3. Dengan menggunakan analisa trend maka ramalan BEP tahun depan dapat diketahui, antara lain mengenai volume penjualan tegel tahun 2009 sebesar 6.338.537.220, dengan demikian terjadi peningkatan dari tahun sebelumnya. Begitu juga dengan

biaya lainnya antara lain biaya bahan baku per tahun yang menyebabkan perubahan dalam komponen biaya sehingga berpengaruh terhadap Break Even Point. Disamping itu dengan data yang ada dapat diketahui bahwa biaya variabel mempunyai pengaruh terbesar dari analisis Break Even Point ini.

5.2 Saran-saran

Dengan melihat uraian di atas serta situasi dan kondisi perusahaan maka penulis memberi saran antara lain :

1. Melihat dari bentuk perusahaan didukung dengan kondisi sekarang yang semakin maju, alangkah baiknya apabila industri ini, disediakan karyawan bagian personalia yang bertugas dalam mengelola masalah kepegawaian. Sehingga dapat membantu pimpinan dalam menjalankan aktivitasnya, dengan demikian maka efektifitas perusahaan tercapai.
2. Mengingat besarnya BEP industri ini dapat dicapai dari tahun ke tahun ada tendensi semakin tinggi yang artinya perusahaan akan cepat untuk mendapatkan laba, maka pimpinan hendaknya dapat menentukan pada posisi mana sebaiknya usaha itu menjual produknya agar diperoleh laba yang lebih besar.
3. Menurut hasil moving average yang menunjukkan UD.Cahaya Baru memiliki prospek yang baik untuk masa depan. Sehingga pimpinan perusahaan dapat terus mempertahankan kinerja perusahaan secara konsisten agar perusahaan dapat terus berkembang dan dapat menjadi perusahaan tegel berpotensi khususnya di Kecamatan Pedurungan Semarang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. November 2002. *Prosedur Penelitian*. PT. Asdi Mahasatya. Jakarta.
- Budiman, Widodo.1992. *Asas-Asas Manajemen*, ASMI Solo. Solo.
- Cahyo, Widodo. 2008. *Cara Pembuatan Tegel. Kelampok Banjarnegara*. Dalam <http://www.wikipedia.com/>
- Daljono. 2001. *Akuntansi Biaya : Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian*. Badan Penerbit UNDIP. Semarang.
- Djarwanto. 1990. *Pokok-Pokok Analisis Laporan Keuangan*, BPFE, Yogyakarta

<http://www.goole-research.net/>. *Break Even Point*. Jakarta. Indonesia.

Hermawan Ancella A. 2000. *Akutansi Manajemen Edisi 4*. Erlangga. Jakarta.

<http://www.yahoo-research.net/>.

<http://www.undip.ac.id/> Ikhsanurrahman. 2008. *Penggunaan Break Even Point Dalam Penentuan Harga Jual Listrik Pada PT PLN (PERSERO) APJ Banten*. Saptaguita, Mia. 2006. *Penggunaan Break Even Point Dalam Menentukan Target Jual Jasa Rawat Inap Pada Rumah Sakit Telogorejo Semarang*. Sedayu, Taufik. 2007. *Penggunaan Break Even Point Dalam Menentukan Harga Jual Air Minum Pada PDAM Kota Semarang*. Skripsi tidak diterbitkan. FE-UNDIP. Semarang.

Mardiasmo. 1990. *Akuntansi Biaya dan Analisis Laporan Keuangan*, Andi Offset Yogyakarta.

Matz Adolf and Milton F. Usrey, 1990. *Biaya Perencanaan dan Pengendalian*, Penerbit Erlangga.

Mulyadi. 1994. *Akuntansi Untuk Manajemen*, Bagian Penerbit STIE YKPN Yogyakarta.

Nurmatias. 2010. *Program Linier Dengan Penyelesaian Metode Grafik*. Jakarta : Fakultas Ekonomi Mercu Buana Jakarta.

Rhibels, 2010. *Analisis Break Even Point Multi Produk Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada CV. Cahaya Selatan*. Jurnal of Commonity Gunadharma.

Riyanto, Bambang, 1995. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Pertisahaan*, BPFE UGM.

Rujehan. Juni 2004. *Perbandingan Titik Impas Produksi Pengusahaan Bibit Balsa (*OchromaSp.*) Dan Benuang Laki (*Duabanga Moluccans*) Di Persemaian Pt. Itci Kartika Utama, Kenangan, Kalimantan Timur*. Jurusan Manajemen. UniversitasMulawarman. Kalimantan Timur.

Saleh, Samsubar. 2004. *Statistik Deskriptif*. Unit Penerbit Percetakan (UPP) AMP YKPN. Yogyakarta.

Slamet Munawir. 1993. *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty Yogyakarta.

Soemito. 1990. *Akuntansi Biaya dan Harga pokok*, AA Bandung.

Supranto, J. 1987. *Statistik Teori dan Aplikasi*. Erlangga. PT Gelora Aksara Pratama. Jakarta.

Supriyono. 1990. *Akuntansi Biaya Perencanaan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan-pembuatan Keputusan*, BPFE, jilid II.

Suraji. 1990. *Dasar-Dasar Akuntansi*. ASMI Solo.

Sutrisno. 1990. *Metode Research*, Penerbit Fakultas Psikologi UGM.

Swasta, Basu. 1990. *Akuntansi Biaya*. FE UGM.

Syafaruddin Alwi, 1990. *Alat-Alat Dalam Pembelian*. Andi Offset Yogyakarta.

Wulandari, Yunita. 2006. *Analisis Biaya, Volume, Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus pada Quality Hotel Yogyakarta)*. Skripsi. Universitas Islam Indonesia dalam <http://www.google.com/>

Zaini, Muhammad. 2007. *Analysis of Income And Break Even Point of Home Industry Of Tofu At Punngur Residence*. Jurnal Ilmiah ESAI. Volume 1, Nomor 1.