

ANALISIS PENETAPAN BREAK EVENT POINT PADA PRODUK SPIRULINA DI PT. NEOALGAE INDONESIA MAKMUR GRESIK

Muhajir Afif, Wahyu Ribut Setiawan

ABSTRAK

PT. Neoalgae Indonesia Makmur merupakan perusahaan yang berjalan dibidang manufaktur nutrisi yakni memproduksi Spirulina. Untuk dapat bertahan hidup dan tumbuh menjadi lebih besar, dalam menjalankan kegiatannya maka PT. Neoalgae Indonesia Makmur menggunakan analisis penetapan Break Even Point (BEP).

Dalam suatu perusahaan sangat diperlukan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya baik yang bersifat tetap maupun variabel dan laba atau rugi.

Untuk dapat mengantisipasi adanya kerugian, maka perusahaan perlu menetapkan berapa harga produk minimum yang akan dijual dengan beserta besarnya quantiti minimum yang harus dijual supaya perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, penelitian fokus pada hal – hal yang berkaitan dengan konsep perhitungan Break Even Point pada produk Spirulina guna menentukan harga jual dan quantiti minimum, sehingga perusahaan masih bisa berjalan dan tidak mengalami kerugian.

Kata kunci : break even point, produksi, penjualan

PENDAHULUAN

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba maksimum. Besar kecilnya laba yang dapat dicapai merupakan ukuran keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaanya. Analisis Break Even Point (BEP) diperlukan untuk

mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya baik yang bersifat tetap maupun variabel dan laba atau rugi.

Menurut Gunawan Adi Saputro (2000 : 93) menjelaskan bahwa Analisis Break Even Point (BEP) adalah suatu keadaan dimana penghasilan dari

penjualan hanya cukup untuk biaya, baik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap. Dengan kata lain, keadaan Break Event Point menunjukkan jumlah laba sama dengan nol atau bahwa penghasilan total sama dengan biaya total.

Menurut Abdullah (2004 : 53) menyatakan bahwa analisis BEP yang disebut Cost Volume Profit analysis bagi manajemen suatu perusahaan menjadi sangat penting dalam pengambilan keputusan keuangan yaitu :

1. Untuk menetapkan angka minimal yang harusnya diproduksi oleh perusahaan supaya tidak menyebabkan kerugian.
2. Menetapkan target angka penjualan yang harusnya bisa dicapai guna memperoleh laba tertentu
3. Menetapkan penurunan penjualan yang bisa ditoleransi supaya perusahaan tidak mengalami kerugian.

Dengan menggunakan analisis Break Even Point (BEP), Pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan yang berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya, dan laba. Analisis tersebut juga memudahkan perusahaan untuk mengambil keputusan dalam rangka menghadapi persaingan dengan produk sejenis dari perusahaan lain.

Untuk dapat bertahan hidup dan tumbuh menjadi lebih besar, dalam menjalankan kegiatannya maka perusahaan harus memperoleh laba yang optimal. Tetapi tidak selamanya perusahaan selalu memperoleh laba. Adakalanya perusahaan juga mengalami kerugian, karena itu perusahaan selalu menjaga dan mengawasi kegiatannya.

Didalam menyusun perencanaan penjualan, manajemen perusahaan

membutuhkan informasi tentang tingkat penjualan berapa yang harus dicapai oleh perusahaan agar memperoleh laba atau pada tingkat penjualan berapa yang harus dicapai oleh perusahaan agar mencapai titik impas, atau pada tingkat penjualan berapakah perusahaan akan menderita kerugian. Dalam hal tersebut, salah satu alat bantu yang digunakan dalam manajemen adalah analisis break even point, yang merupakan bagian dari analisis biaya-volume-laba yaitu suatu analisa yang memberikan informasi tentang berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian ataupun tidak mendapatkan keuntungan. Dan dari analisis tersebut manajemen juga akan mengetahui berapa produk yang harus dijual untuk mencapai laba yang ditargetkan. Sehingga analisis break even point perlu ditetapkan oleh perusahaan. Dengan menggunakan analisis Break Even Point, maka perusahaan dapat mengetahui dan mengantisipasi perusahaannya agar tidak mengalami kerugian.

PT. Neoalga Indonesia Makmur merupakan perusahaan yang berjalan dibidang manufaktur nutrisi yakni memproduksi Spirulina. PT. Neoalga Indonesia Makmur tersebut berdiri pada akhir tahun 2014 dengan membuat mini plant Spirulina platenis dengan luas lahan sebesar 400 meter persegi. Dalam proses produksi Spirulina tersebut, PT. Neoalga mengeluarkan biaya – biaya yang cukup banyak sehingga biaya – biaya tersebut nantinya akan mempengaruhi harga jual dan profit margin.

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan Break Even Point (BEP) pada penjualan di PT. Neoalga Indonesia Makmur Gresik sehingga perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Menurut Sugiyono (2007: 2), Metode Penelitian adalah cara ilmiah (ciri keilmuan yang rasional, empiris dan sistematis) untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Jenis metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan diskripsi.

Menurut Sugiyono (2007: 486), tujuan dari penelitian metode kualitatif adalah untuk menemukan pemahaman luas dan mendalam terhadap situasi sosial yang kompleks, memahami interaksi dalam situasi sosial tersebut sehingga dapat ditemukan hipotesis, pola hubungan yang akhirnya dapat dikembangkan menjadi teori.

Menurut Efferin, et.al (2008: 12), Penelitian Deskriptif (*descriptive research*) bertujuan memberikan gambaran tentang detail – detail dari sebuah situasi, lingkungan sosial, atau hubungan.

Berdasarkan definisi tersebut, alasan dalam peneliti memilih jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif adalah untuk memberikan gambaran secara jelas mengenai perhitungan penetapan harga maupun quantity produk Spirulina pada titik impas / Break Even Point sehingga perusahaan dapat mengantisipasi harga agar tidak mengalami adanya kerugian.

Fokus dan Dimensi Penelitian

Fokus penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk membatasi wilayah amatan dengan memberikan batasan konseptual terhadap fenomena yang akan diteliti. Sedangkan dimensi penelitian dilakukan untuk menetapkan kriteria –

kriteria untuk menjawab dan menjelaskan permasalahan yang diteliti.

Untuk dapat mengantisipasi adanya kerugian, maka perusahaan perlu menetapkan berapa harga produk minimum yang akan dijual dengan beserta besarnya quantity minimum yang harus dijual supaya perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, penelitian fokus pada hal – hal yang berkaitan dengan konsep perhitungan Break Even Point pada produk Spirulina guna menentukan harga jual dan quantity minimum sehingga perusahaan masih bisa berjalan dan tidak mengalami kerugian. Adapun dimensi penelitian adalah sebagai berikut :

1. Analisis terhadap total biaya yang digunakan untuk membuat produk Spirulina guna menentukan perhitungan Break Even Pointnya (BEP)
2. Analisis pada pendapatan yang ada pada laporan untuk melakukan perhitungan, perencanaan dan pengambilan keputusan.

Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ada 2 yaitu :

1. Data Primer
Data primer merupakan data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data ini dikumpulkan langsung oleh peneliti melalui penelitian lapangan. Data – data primer yang diambil oleh peneliti dari obyek secara langsung melalui wawancara.
2. Data Sekunder
Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung atau melalui media perantara. Data sekunder berupa struktur organisasi, visi dan

misi perusahaan, dan laporan – laporan dari perusahaan.

Metode Pengumpulan Data

Berikut ini metode pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah :

1. Penelitian kepustakaan (Library Research) yaitu pengumpulan data dengan cara mengutip teori – teori umum yang ada dalam buku – buku yang ada hubungannya dengan penelitian
2. Penelitian Lapangan (Field Research) yaitu pengumpulan data dan keterangan yang berkaitan dengan penelitian, melalui hubungan langsung dengan perusahaan yang menjadi obyek penelitian.

Penelitian data tersebut diperoleh oleh penulis dengan melakukan observasi dan interview secara langsung. Dalam pelaksanaannya, peneliti mengadakan pembatasan – pembatasan untuk disesuaikan dengan pokok pembahasan yang dianggap perlu didalam menentukan dan menetapkan judul yang peneliti sajikan.

a. Observasi

Adalah metode pengumpulan data dengan cara mengadakan penelitian secara langsung yang melibatkan diri pada perusahaan yang menjadi obyek penelitian dengan berbagai dimensi yang termasuk interaksi, hubungan, tindakan, kejadian, dsb untuk mengetahui dan meyakini kebenaran dari data perusahaan.

b. Wawancara (interview)

Suatu metode yang dilakukan peneliti melalui dialog dan saling bertukar pikiran dengan pihak berwenang yang dijadikan sebagai informan untuk memperoleh data dan informasi yang akurat.

c. Analisis Dokumen

Suatu metode yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data melalui catatan – catatan tertulis, dengan cara membaca literatur, bahan referensi, yang ada hubungannya dengan obyek yang diteliti.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang dipakai oleh peneliti adalah analisis deskripsi dimana dari penyajian data yang berasal dari masalah yang dihadapi oleh perusahaan, yakni melalui : Penetapan harga pokok dan quantiti minimum perusahaan harus menjual produk Spirulina untuk mengantisipasi terjadinya kerugian pada perusahaan.

Dalam hal tersebut, alat untuk menganalisis yakni dengan melakukan perhitungan Break Even Point melalui total biaya yang dipakai untuk menghasilkan produk Spirulina dan total pendapatan / penjualan yang diperoleh selama periode yang berjalan pada bulan Februari dan Maret 2015.

Langkah – langkah dalam menganalisis data untuk mendapat hasil perhitungan Break Even Point adalah :

1. Menghitung Laba dengan menentukan data biaya berupa biaya tetap dan biaya variabel, dan kemudian menghitungnya masing – masing dari tingkat biaya tersebut.
2. Menghitung Break Even Point melalui unsur – unsur yang dilakukan yakni dengan :
 - a. Menggolongkan biaya mana yang termasuk biaya tetap dan biaya variabel
 - b. Menghitung estimasi volume penjualan produk spirulina
 - c. Menentukan harga jual

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Produk

Deskripsi Tentang Neoalgae Spirulina

Spirulina adalah mikroorganisme sel tunggal yang memiliki pigmen dominan hijau-biru, berukuran mikroskopis, berbentuk kumparan spiral, berhabitat di air dan berkembang biak dengan cara membelah diri. Spirulina mendapat rekomendasi hampir seluruh dokter di dunia sebagai suplemen makanan dengan nutrisi terlengkap untuk kesehatan dan sangat aman dikonsumsi oleh manusia semua umur.

Neoalgae spirulina sendiri merupakan microalgae spirulina tropis kualitas terbaik di dunia yang diproduksi oleh Neoalgae Technology Corp dari hasil penelitian dan seleksi spesies selama kurang lebih 7 tahun yang dilakukan oleh para pakar spirulina antara lain Tim laboratorium bioproses C-BIORE (Center of Biomass and Renewable Energy) Universitas Diponegoro, tim riset Neoalgae dan bekerjasama dengan tim riset dari Belanda untuk memperoleh spesies terbaik, formula nutrient yang optimal, teknik pembudidayaan yang optimal, teknologi produksi yang canggih dan tepat. Neoalgae spirulina memiliki tingkat kemurnian spirulina tropis 100% dan dibudidayakan dengan sistem organik.

Fungsi Utama Neoalgae Spirulina

1. Nourishing (menutrisi)

NS memiliki kandungan nutrisi dan multivitamin lengkap yang dibutuhkan oleh tubuh sehingga tubuh mampu melakukan proses pertumbuhan, pengembangan, perbaikan sel-sel di seluruh tubuh Detoxification (membuang racun tubuh) NS mampu

mengikat semua racun seperti logam berat dan senyawa kimia berbahaya yang mengendap di seluruh tubuh manusia dan kemudian membuangnya melalui sistem ekskresi manusia.

2. Antioxidants (Antioksidan)

NS mengandung antioksidan yang tinggi seperti betakaroten, klorofil, asthaxantin, lutein, fikosianin, vitamin E, asam amino, dan superoksida dismutase (SOD), yang berfungsi menetralkan reaksi radikal bebas dalam tubuh manusia.

3. Balancing (Menyeimbangkan pH tubuh)

NS mampu menyeimbangkan pH tubuh antara 7,35 – 7,45. Karena jika pH tubuh asam (kurang dari 7,35 – 7,45) akan menimbulkan penyakit diabetes, asma, alergi, kanker, tekanan darah tinggi, kolesterol, asam urat, gagal ginjal, jantung, dan lain – lain.

4. Cell Regeneration (Regenerasi sel)

NS mampu memperbaiki sel-sel yang rusak dari ujung rambut sampai ujung kaki, sehingga “sel-jaringan-organ” pada tubuh manusia akan lebih dan lebih baik lagi. Banyak orang yang mengatakan kalau neoalgae spirulina adalah suplemen awet muda. Immune System (Sistem Kekebalan tubuh). NS mampu meningkatkan sistem pertahanan pada manusia yang digunakan untuk melindungi tubuh dari infeksi penyakit atau kuman.

Kandungan Neoalgae Spirulina

1. PROTEIN 4X Daging Sapi
2. ZAT BESI 60-68X Bayam
3. KLOOROFIL 3X Alfalfa
4. KALSIMUM 5X Susu Sapi
5. VITAMIN B12 6X Hati Sapi
6. VITAMIN E 3X Tunas Gandum
7. GAMMA LINOLENIC ACID (GLA)

8. 3X Evening Primrose
9. BETAKAROTEN 26X Wortel
10. MINERAL KALIUM 10X Sayuran
11. OMEGA 3, 6 & 9 2x Fish Liver Oil

Manfaat Neoalgae Spirulina

1. Meningkatkan sistem kekebalan tubuh dan Regenerasi Sel
Kandungan Phycocyanin yang terdapat pada Spirulina bisa mempengaruhi tingkat yang memberikan isyarat kepada sel darah putih yang bisa membentuk sistem kekebalan tubuh.
2. Melindungi Organ Hati dan Menyembuhkan Liver
Spirulina mampu menyembuhkan hepatitis kronis maupun akut. Pada dasarnya penyakit yang ada hubungannya dengan liver itu disebabkan kerusakan akibat infeksi virus, alkohol, penggunaan obat atau faktor makanan juga. Kandungan protein yang tinggi pada Spirulina bisa memperbaiki fungsi hati.
3. Sebagai Aintivirus
Spirulina mampu menghalangi bakteri dan infeksi parasit dan juga mencegah replikasi set yang terserang virus tertentu. Menurut penelitian dari Harvard Medical School mengatakan jika Spirulina bisa mencegah replikasi HIV-1 dalam sel T manusia dan juga didalam sel darah monokuler.
4. Memperindah Kulit
Kandungan lengkap yang terdapat pada Spirulina bisa menjaga dan mempertahankan kekenyalan kulit orang yang mengkonsumsinya. Selain itu bisa juga dijadikan masker wajah, caranya adalah dengan mencampurkan 2-3 butir Spirulina dengan Liquid Chlorophyll.
5. Menurunkan kadar LDL (kolesterol jahat) dan mengendalikan gula darah

6. Meningkatkan RNA (Ribonucleic acid) untuk energi otak
7. Beta karoten sebagai antioksidan tinggi dan kesehatan mata
8. Mengandung protein nabati dan asam amino untuk kekuatan otot
9. Mengandung Vitamin B konsentrasi tinggi yang membantu pemecahan lemak dan karbohidrat serta menjaga kesehatan jantung
10. Anti inflamasi
11. Anti penuaan dini
12. Meningkatkan kesehatan pencernaan
13. Mengandung zat besi yang sangat mudah diserap tubuh
14. Sangat efektif mencegah penyakit kanker

Proses Produksi

Neoalgae adalah brand spirulina Indonesia, spirulina yang dikembangkan oleh CV. Neoalgae Technology ini adalah spirulina platensis tropis. Spirulina ini dibudidayakan dan diproduksi di dalam negeri memanfaatkan potensi kekayaan unsur hara air, tanah dan cahaya matahari yang melimpah di Indonesia. Kita patut bangga karena berdasarkan riset kami, spirulina yang diproduksi di Indonesia memiliki kualitas terbaik di dunia.

Berikut adalah proses pembudidayaan Spirulina platensis air tawar oleh CV. Neoalgae Technology di Kabupaten Sukoharjo :

1. Pembibitan
Pembibitan merupakan proses yang dilakukan untuk mempersiapkan terciptanya / tumbuhnya generasi baru dari suatu spesies makhluk hidup tertentu baik secara alami ataupun secara buatan. Definisi lain dari pembibitan adalah kegiatan menyediakan bibit yang tepat varietasnya dan sehat dengan tujuan

untuk memperoleh bibit yang diinginkan / varietas yang diinginkan seperti bibit yang sehat dan mampu beradaptasi dengan baik pada lingkungannya.

Proses pembibitan Spirulina diawali dengan proses adaptasi atau penyesuaian Spirulina dari laut ke air tawar, setelah melewati proses adaptasi, proses selanjutnya adalah penyesuaian nutrisi Spirulina. Nutrisi spirulina berguna untuk tumbuh kembangnya Spirulina yang dibudidayakan. Nutrisi ini dirancang khusus oleh Neoalgae Technology agar Spirulina dapat tumbuh dengan baik. Setelah nutrisi spirulina disesuaikan proses selanjutnya adalah proses scale up atau pembesaran Spirulina sebelum masuk ke kolam adaptasi. Seluruh rangkaian proses pembibitan ini membutuhkan waktu 7 –14 Hari.

2. Adaptasi Lingkungan

Adaptasi adalah cara bagaimana organisme dalam hal ini Spirulina, mengatasi tekanan lingkungan sekitarnya untuk bertahan hidup. Organisme yang mampu beradaptasi terhadap lingkungannya mampu untuk memperoleh air, udara dan nutrisi (makanan), mengatasi kondisi fisik lingkungan seperti temperatur, cahaya dan panas, mempertahankan hidup dari musuh alaminya, bereproduksi, merespon perubahan yang terjadi di sekitarnya.

Proses ini diawali dengan proses pembesaran spirulina ke lingkungan, setelah itu proses selanjutnya adalah membuat medium untuk membudidayakan Spirulina. Medium ini dibuat khusus agar yang dapat hidup di media tersebut hanya Spirulina saja, tanpa ada tumbuhan lain. Proses ini membutuhkan waktu 4 – 5 hari.

3. Kultivasi Open Pond Bioreaktor

Kultivasi open pond bioreaktor atau budidaya kolam terbuka, yaitu proses budidaya Spirulina dikolam terbuka atau media kolam yang sudah disiapkan pada proses sebelumnya. Faktor – faktor yang harus diperhatikan dalam proses ini adalah :

- a. Bibit/ Starter Spirulina
- b. Bibit Spirulina ini haruslah yang sudah melewati proses pembibitan dan proses adaptasi lingkungan.
- c. Pengaturan pH air
- d. pH air harus disesuaikan dengan pH tumbuh Spirulina.
- e. Salinitas air
- f. Kadar garam pada media juga harus diperhatikan agar tetap dapat dikontrol sesuai dengan Spirulina.
- g. Rasio Nutrien
- h. Formulasi pupuk tentunya penting untuk keberhasilan budidaya Spirulina, jadi memang harus diperhatikan.
- i. Lux Cahaya (Spektrum Cahaya)
Lux cahaya mempengaruhi tumbuh kembang Spirulina. Cahaya yang dibutuhkan Spirulina harus dipenuhi agar Spirulina dapat berkembang dengan baik di media yang disediakan.
- j. Kontaminasi alga lain
Tidak jarang selain Spirulina juga ada tumbuhan alga lain yang tumbuh di media spirulina, hal ini harus diawasi dengan detail agar tidak mengganggu tumbuh kembang Spirulina yang dibudidayakan.
- k. Lokasi dan design kolam
Hal utama yang harus diperhatikan saat memilih lokasi adalah ketersediaan sumber air, sumber air haruslah cukup agar budidaya dapat dilaksanakan dengan baik.

Kolam budidaya dirancang khusus untuk mempermudah tumbuh kembang spirulina dan proses pemanenan.

- l. Pengadukan
Pengadukan bertujuan untuk mensirkulasi nutrisi, cahaya matahari dan memecah sel Spirulina
- m. Pemanenan
Pemanenan Spirulina adalah pemungutan hasil budidaya Spirulina di Media Kolam. Panen dilakukan sebelum jam 10 pagi, dan harus memperhatikan media untuk proses panen yaitu Kain Filter dan Bahan Bakar Mesin Panen.
- n. Ditandai secara visual biomass sel sudah rapat
Media kolam mulai berwarna hijau lebih pekat pada saat pembibitan.
- o. Umur kultur 2 – 7 hari
Spirulina dapat dipanen pada 2 – 7 hari setelah pembibitan
- p. Penambahan nutrisi pasca panen dengan komposisi tertentu
Nutrisi ini perlu ditambahkan agar nutrisi tetap dapat untuk

mencukupi kebutuhan Spirulina selanjutnya yang diletakkan di media kolam

4. Pengerinan

Proses ini diawali dengan proses Pressing untuk mengurangi kadar air jelly biomass, dilanjutkan dengan proses Ekstruksi untuk memperluas bidang kontak. Proses selanjutnya adalah pengeringan atau pemanasan dengan temperatur < 60degC. Hasil dari proses pengeringan ini berupa biomass lempeng kering.

5. Quality Control (QC)

Quality Control dilakukan untuk menjaga kualitas produk agar kandungan nutrisi sesuai dengan yang diharapkan konsumen. Setelah melalui berbagai macam proses tersebut, Spirulina di olah sedemikian rupa hingga menjadi produk Neoalgae Spirulina.

Analisis dan Hasil Penelitian

Analisis Biaya

1. Berikut Sumber Laporan Laba Rugi PT. Neoalgae Indonesia Makmur Maret 2015

Tabel 4.1
Laporan Laba Rugi PT. Neoalgae Indonesia Makmur

TABEL 4.1
PT. NEOALGAE INDONESIA MAKMUR
LAPORAN LABA RUGI
MARET 2015

| | | Saldo Februari | Saldo Maret | Akumulasi |
|--------|------------------------|------------------|------------------|------------------|
| 400000 | PENDAPATAN | | | |
| 410000 | PENDAPATAN PENJUALAN | Rp 20.000.000,00 | Rp 20.750.000,00 | Rp 40.750.000,00 |
| 420000 | PENDAPATAN LAIN - LAIN | Rp - | Rp 101.000,00 | Rp 101.000,00 |
| | TOTAL PENDAPATAN | Rp 20.000.000,00 | Rp 20.851.000,00 | Rp 40.851.000,00 |
| 500000 | BIAYA | | | |
| 510000 | HARGA POKOK PENJUALAN | | | |
| 520000 | BIAYA PRODUKSI | | | |

| | | | | |
|---------------|---|--------------------------|--------------------------|---------------------------|
| 521000 | BIAYA BAHAN BAKU | Rp 7.500.000,00 | Rp 7.600.000,00 | Rp 15.100.000,00 |
| 522000 | BIAYA GAJI KARYAWAN PRODUKSI | Rp 4.500.000,00 | Rp 6.630.000,00 | Rp 11.130.000,00 |
| 523000 | BIAYA GAJI TENAGA KERJA LEPAS | Rp 300.000,00 | Rp 500.000,00 | Rp 800.000,00 |
| 524000 | BIAYA LEMBUR KARYAWAN PRODUKSI | Rp 220.000,00 | Rp 267.500,00 | Rp 487.500,00 |
| 525000 | BIAYA INSENTIF | Rp - | Rp 101.000,00 | Rp 101.000,00 |
| 526000 | BIAYA PERLENGKAPAN KARYAWAN | Rp - | Rp 45.000,00 | Rp 45.000,00 |
| 527000 | BIAYA LISTRIK PRODUKSI | Rp 120.000,00 | Rp 200.000,00 | Rp 320.000,00 |
| 527000 | TOTAL BIAYA PRODUKSI | Rp 12.640.000,00 | Rp 15.343.500,00 | Rp 27.983.500,00 |
| 530000 | BIAYA NON OPERASIONAL | | | |
| 531000 | BIAYA ADMINISTRAS DAN UMUM | | | |
| 531100 | BIAYA GAJI KARYAWAN KANTOR | Rp 7.850.000,00 | Rp 9.432.500,00 | Rp 17.282.500,00 |
| 531200 | BIAYA MANAJEMEN KANTOR | Rp 430.000,00 | Rp 705.900,00 | Rp 1.135.900,00 |
| 532000 | BIAYA PEMASARAN | Rp 150.000,00 | Rp 150.000,00 | Rp 300.000,00 |
| 533000 | BIAYA REKENING TELEPON & SPEEDY | Rp 170.000,00 | Rp 178.000,00 | Rp 348.000,00 |
| 534000 | BIAYA TRANSPORTASI | Rp 1.160.500,00 | Rp 1.100.000,00 | Rp 2.260.500,00 |
| 535000 | BIAYA ENTERTAINMENT | Rp 425.000,00 | Rp 419.000,00 | Rp 844.000,00 |
| 536000 | BIAYA SPPD PERJALANAN & TIKET | Rp 2.350.000,00 | Rp 2.313.100,00 | Rp 4.663.100,00 |
| 537000 | BIAYA PERBAIKAN DAN PEMELIHARAAN | Rp 920.000,00 | Rp 802.000,00 | Rp 1.722.000,00 |
| 538000 | BIAYA LAIN - LAIN | Rp 450.000,00 | Rp 403.000,00 | Rp 853.000,00 |
| | TOTAL BIAYA NON OPERASIONAL | Rp 13.905.500,00 | Rp 15.503.500,00 | Rp 29.409.000,00 |
| | TOTAL BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA OPERASIONAL | Rp 26.545.500,00 | Rp 30.847.000,00 | Rp 57.392.500,00 |
| | LABA USAHA | Rp (6.545.500,00) | Rp (9.996.000,00) | Rp (16.541.500,00) |

Sumber : Data diolah pada PT. Neoalgae Indonesia Makmur

2. Klasifikasi Biaya dan Analisis Perhitungan Pada PT. Neoalgae Indonesia Makmur

Dalam memproduksi produk Spirulina mulai dari pembelian bahan baku kemudian diproses menjadi produk jadi, hingga pada pemasarannya, PT. Neoalgae mengelompoknya beberapa biaya, diantaranya :

- a. Biaya Produksi yakni biaya yang langsung berhubungan dengan proses produksi, pada PT. Neoalgae seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik.
- b. Biaya Non Operasional yakni biaya yang tidak secara langsung berhubungan dengan proses produksi, pada PT. Neoalgae seperti biaya Administrasi dan umum yang termasuk biaya gaji karyawan kantor, manajemen kantor, pemasaran, perbaikan dan pemeliharaan dan lain sebagainya yang akan diuraikan pada tabel

4.2

- c. Biaya Tetap yakni biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah, pada PT. Neoalgae seperti biaya insentif, perlengkapan karyawan, biaya pemasaran dan biaya perawatan / pemeliharaan, dan lain sebagainya
- d. Biaya Variabel yakni biaya yang berubah – ubah sesuai dengan perubahan volume produksi.

Berikut tabel klasifikasi biaya pada PT. Neoalgae Makmur Indonesia :

Tabel 4.2
Rincian Biaya Produksi/Operasional & Non Operasional
PT. Neoalga Indonesia Makmur
Per Maret 2015

| Uraian | Produk Spirulina |
|-------------------------------------|-------------------|
| Biaya Produksi : | |
| Biaya Bahan Baku | 15.100.000 |
| Biaya Gaji Karyawan Produksi | 11.130.000 |
| Biaya Gaji Tenaga Kerja Lepas | 800.000 |
| Biaya Lembur Karyawan Produksi | 487.500 |
| Biaya Insentif | 101.000 |
| Biaya Perlengkapan Karyawan | 45.000 |
| Biaya Listrik Produksi | 320.000 |
| Jumlah Biaya Produksi | 27.983.500 |
| Biaya Non Operasional : | |
| Biaya Gaji Karyawan Kantor | 17.282.500 |
| Biaya Manajemen Kantor | 1.135.900 |
| Biaya Pemasaran | 300.000 |
| Biaya Rekening Telepon & Speedy | 348.000 |
| Biaya Transportasi | 2.260.500 |
| Biaya Perjalanan & Tiket | 4.663.100 |
| Biaya Entertainment | 844.000 |
| Biaya Perbaikan & Pemeliharaan | 1.722.000 |
| Biaya Lain - Lain | 853.000 |
| Jumlah Biaya Non Operasional | 29.409.000 |
| Grand Total | 57.392.500 |

Sumber : Data diolah pada PT. Neoalga Indonesia Makmur

Dari tabel tersebut diatas, dapat diketahui bahwa jumlah biaya produksi dan non operasional yang dikeluarkan untuk memproduksi Spirulina adalah sebesar Rp 57.392.500, dan dengan total biaya bahan baku senilai Rp 15.100.000 bisa menghasilkan 249 unit produk Spirulina (Asumsi jika semua Produk dapat terjual)

Tabel 4.3
Estimasi Penjualan (Dalam Rupiah)
PT. Neoalga Indonesia Makmur

| Produk | Total Penjualan | Harga Jual Per Unit | Total unit siap dijual |
|---------------|-------------------|---------------------|------------------------|
| Spirulina | 62.250.000 | 250.000 | 249 |
| Jumlah | 62.250.000 | 250.000 | 249 |

Sumber : Data diolah pada PT. Neoalga Indonesia Makmur

Dengan biaya bahan baku senilai Rp 15.100.000 dapat menghasilkan 249 unit yang siap untuk dijual dipasaran. Dan dengan menjual Rp 250.000/botol, maka dapat diperkirakan estimasi total penjualan senilai Rp 62.250.000 dengan asumsi jika seluruh produk terjual.

Tabel 4.4
Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Maret 2015 (Dalam Rupiah)
PT. Neoalgae Indonesia Makmur

| Uraian | Produk Spirulina |
|-------------------------------------|-------------------|
| Biaya Variabel : | |
| Biaya Produksi : | |
| Biaya Bahan Baku | 15.100.000 |
| Biaya Gaji Karyawan Produksi | 11.130.000 |
| Biaya Gaji Tenaga Kerja Lepas | 800.000 |
| Jumlah Produksi | 27.030.000 |
| Biaya Overhead Pabrik : | |
| Biaya Lembur Karyawan Produksi | 487.500 |
| Biaya Listrik Produksi | 320.000 |
| Jumlah Overhead Pabrik | 807.500 |
| Biaya Adm & Umum : | |
| Biaya Gaji Karyawan Kantor | 17.282.500 |
| Biaya Manajemen Kantor | 1.135.900 |
| Jumlah Biaya Adm & Umum | 18.418.400 |
| Jumlah Biaya Variabel | 46.255.900 |
| Biaya Tetap : | |
| Biaya Overhead Pabrik : | |
| Biaya Insentif | 101.000 |
| Biaya Perlengkapan Karyawan | 45.000 |
| Biaya Rekening Telp & Speedy | 348.000 |
| Jumlah Biaya Overhead Pabrik | 494.000 |
| Biaya Pemasaran : | |
| Biaya Pemasaran | 300.000 |
| Biaya Transportasi | 2.260.500 |
| Biaya Entertainment | 844.000 |
| Biaya Perjalanan & Tiket | 4.663.100 |
| Jumlah Biaya Pemasaran | 8.067.600 |
| Biaya Adm & Umum : | |
| Biaya Perbaikan & Pemeliharaan | 1.722.000 |
| Biaya Lain - Lain | 853.000 |
| Jumlah Biaya Adm & Umum | 2.575.000 |
| Jumlah Biaya Tetap | 11.136.600 |
| Grand Total Biaya | 57.392.500 |

Sumber : Data diolah pada PT. Neoalgae Indonesia Makmur

Berdasarkan tabel tersebut diatas, bahwa penggolongan biaya variabel yakni biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya gaji karyawan produksi, biaya gaji tenaga kerja lepas, kemudian ada biaya overhead pabrik tentunya bersifat variabel yang berhubungan langsung dengan kegiatan produksi yakni biaya lembur karyawan produksi dan biaya listrik produksi, serta biaya administrasi dan umum berupa biaya gaji karyawan kanto dan biaya manajemen kantor, biaya tersebut dilampikan dalam komponen biaya variabel karena melihat bahwa terdapat adanya penambahan atau

pengurangan karyawan yang sifatnya fluktuatif.

Analisis Perhitungan Break Even Point

Analisis Break Even Point

Berdasarkan tabel yang sudah disebutkan diatas, dapat diketahui bahwa dengan bahan baku senilai Rp 15.100.000 mampu menghasilkan produk sebanyak 249 unit botol spirulina. Dengan estimasi harga jual senilai Rp 250.000/botol maka dapat diketahui total penjualan senilai Rp 62.250.000

Tabel 4.5
Perhitungan Biaya Variabel Maret 2015 (Dalam Rupiah)
PT. Neoalgae Indonesia Makmur

| Uraian | Produk Spirulina | |
|--|-------------------|----------------|
| | Total (Rp) | Per Unit (Rp) |
| Biaya Variabel : | | |
| Biaya Produksi Variabel | | |
| Biaya Bahan Baku | 15.100.000 | 60.643 |
| Biaya Gaji Karyawan Produksi | 11.130.000 | 44.699 |
| Biaya Gaji Tenaga Kerja Lepas | 800.000 | 3.213 |
| Biaya Overhead Pabrik | 807.500 | 3.243 |
| Total Biaya Produksi Variabel | 27.837.500 | 111.797 |
| Biaya Non Produksi Variabel | | |
| Biaya Gaji Karyawan Kantor | 17.282.500 | 69.408 |
| Biaya Manajemen Kantor | 1.135.900 | 4.562 |
| Total Biaya Non Produksi Variabel | 18.418.400 | 69.408 |
| Total Biaya Variabel | 46.255.900 | 181.205 |

Sumber : Data diolah pada PT. Neoalgae Indonesia Makmur

Tabel 4.6
Perhitungan Biaya Tetap Maret 2015 (Dalam Rupiah)
PT. Neoalgae Indonesia Makmur

| Uraian | Produk Spirulina |
|-----------------------|-------------------|
| Biaya Overhead Pabrik | 494.000 |
| Biaya Pemasaran | 8.067.600 |
| Biaya Adm & Umum | 2.575.000 |
| Jumlah | 11.136.600 |

Sumber : Data diolah pada PT. Neoalgae Indonesia Makmur

(asumsi jika semua hasil produk terjual). Untuk jumlah biaya produksi senilai Rp 27.983.000 dan biaya Non Operasional total senilai Rp 29.409.000, sehingga dapat diperoleh total biaya keseluruhan adalah Rp 57.392.500.

Dari total biaya tersebut dikelompokkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa total biaya tetap adalah Rp 11.136.600 dan total biaya variabel adalah senilai Rp Rp 46.255.900, sehingga dapat diketahui bahwa per unit/botol memerlukan biaya variabel :

Biaya Variabel = Rp 46.255.900/249 botol
Biaya Variabel = Rp 181.205

$$\text{BEP (Rp)} = 40.470.131$$

$$\text{BEP (Unit)} = \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel})$$

$$\text{BEP (Unit)} = 11.136.000 / (250.000 - 181.205)$$

$$\text{BEP (Unit)} = 11.136.000 / 68.795$$

$$\text{BEP (Unit)} = 162 \text{ unit/botol}$$

Pembuktian hasil perhitungan bahwa :

$$\text{BEP (Rp)} = \text{BEP (unit)} \times \text{Harga Jual}$$

$$\text{BEP (Rp)} = 162 \text{ unit} \times \text{Rp } 250.000$$

$$\text{BEP (Rp)} = 40.470.131$$

Berikut tabel analisis perhitungan Break Even Point (BEP) :

Tabel 4.7
Analisis Break Even Point
Pada PT. Neoalga Indonesia Makmur

| Jenis Produk | Penjualan | Harga Jual | Biaya Tetap | Biaya Variabel | Biaya Variabel | BEP | |
|---------------|-------------------|----------------|-------------------|-------------------|----------------|-------------------|------------|
| | | | | | Per Unit | (Rp) | Unit |
| Spirulina | 62.250.000 | 250.000 | 11.136.600 | 46.255.900 | 181.205 | 40.470.131 | 162 |
| Jumlah | 62.250.000 | 250.000 | 11.136.600 | 46.255.900 | 181.205 | 40.470.131 | 162 |

Sumber : Data diolah pada PT. Neoalga Indonesia Makmur

Maka berdasarkan pada analisis Break Even Point / BEP adalah:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{BT}}{\frac{1 - \text{Vc}}{\text{P}}}$$

ATAU

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{BT}}{\text{Ps} - \text{Vs}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Biaya Tetap} / (1 - (\text{Biaya Variabel per botol} / \text{Harga Jual}))$$

$$\text{BEP (Rp)} = 11.136.600 / (1 - (181.205 / 250.000))$$

$$\text{BEP (Rp)} = 11.136.000 / (1 - 0,724819277)$$

$$\text{BEP (Rp)} = 11.136.000 / 0,275180723$$

Berdasarkan dari perhitungan tersebut diatas dapat diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam estimasi penjualan produk spirulina senilai Rp 62.250.000 dengan total 249 unit, maka perusahaan harus mampu menjual hasil produksinya senilai Rp 40.470.131 atau dengan minimal quantiti 162 unit yang terjual sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Jika penjualan kurang dari angka tersebut, maka perusahaan dikatakan mengalami kerugian.

Selanjutnya adalah analisis mengenai margin of safety yang menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan break even point.

Dengan kata lain angka margin of safety memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian. Margin Of Safety merupakan elemen untuk mengukur keamanan perusahaan.

$$\text{Margin Of Safety (\%)} = (\text{Total Penjualan Aktual} - \text{Titik Impas}) / \text{Total Penjualan Aktual}$$

$$\text{Margin Of Safety (\%)} = (62.250.000 - 40.470.131) / 62.250.000$$

$$\text{Margin Of Safety (\%)} = 21.779.869 / 62.250.000$$

$$\text{Margin Of Safety (\%)} = 35 \%$$

Berikut ini tabel Analisis Margin Of Safety Pada PT. Nealgae Indonesia Makmur :

Berdasarkan hasil perhitungan margin of safety tersebut diatas memberikan informasi berapa maksimum volume penjualan atas produk spirulina

yang direncanakan tersebut boleh turun, agar perusahaan tidak menderita rugi, maka maksimum penurunan yang boleh terjadi yakni senilai Rp 21.779.869 atau 35% dari penjualan. Hal itu dimaksudkan agar perusahaan mampu memperhatikan kondisi mana agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Selanjutnya adalah analisis mengenai margin kontribusi. Margin kontribusi merupakan selisih antara harga jual dan biaya variabel. Margin kontribusi dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan bila masih tersisa maka, sisanya merupakan laba. Berikut ini disajikan perhitungan margin kontribusi per unit untuk produk Spirulina :

Berdasarkan perhitungan dari table 4.9 tersebut diatas dapat diperoleh margin kontribusi per unit untuk produk spirulina yakni sebesar Rp 68.795,-

Berikut gambar Grafik Penetapan Break Even Point :

Tabel 4.8
Analisi Margin Of Safety
Pada PT. Nealgae Indonesia Makmur

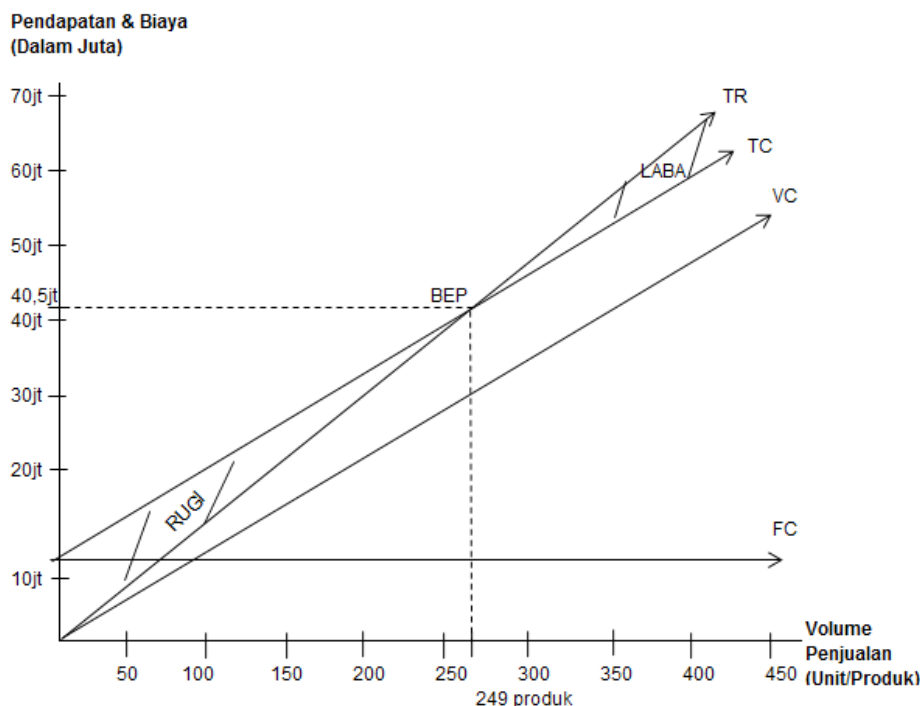
| Jenis Produk | Penjualan | BEP (RP) | Margin Of Safety (%) |
|--------------|------------|------------|----------------------|
| Spirulina A | 62.250.000 | 40.470.131 | 35,0 |

Sumber : Data diolah pada PT. Nealgae Indonesia Makmur

Tabel 4.9
Margin Kontribusi Per Unit
Pada PT. Nealgae Indonesia Makmur

| Keterangan | Spirulina |
|-----------------------------------|---------------|
| Harga Jual Per unit | 250,000 |
| Biaya Variabel Per Unit | 181,205 |
| Margin Kontribusi Per Unit | 68,795 |

Sumber : Data diolah pada PT. Nealgae Indonesia Makmur



Gambar 4.1 Grafik Penetapan Break Even Point

Hasil Penelitian Pada PT. Neolage Indonesia Makmur

Berdasarkan analisis tersebut diatas, berikut ini data hasil penjualan selama bulan Maret 2015, yakni :

Tabel 4.10
REKAP HASIL PENJUALAN PRODUK SPIRULINA
PT. NEOALGAE INDONESIA MAKMUR
BULAN MARET 2015

| Tanggal | Qty | Harga | Total |
|---------------|------------|---------|-------------------|
| 03/04/2015 | 12 | 250.000 | 3.000.000 |
| 03/06/2015 | 11 | 250.000 | 2.750.000 |
| 03/08/2015 | 12 | 250.000 | 3.000.000 |
| 03/09/2015 | 10 | 250.000 | 2.500.000 |
| 13/3/2015 | 12 | 250.000 | 3.000.000 |
| 14/3/2015 | 8 | 250.000 | 2.000.000 |
| 15/3/2015 | 9 | 250.000 | 2.250.000 |
| 17/3/2015 | 9 | 250.000 | 2.250.000 |
| 20/3/2015 | 8 | 250.000 | 2.000.000 |
| 22/3/2015 | 9 | 250.000 | 2.250.000 |
| 23/3/2015 | 7 | 250.000 | 1.750.000 |
| 25/3/2015 | 5 | 250.000 | 1.250.000 |
| 24/3/2015 | 9 | 250.000 | 2.250.000 |
| 26/3/2015 | 8 | 250.000 | 2.000.000 |
| 27/3/2015 | 10 | 250.000 | 2.500.000 |
| 28/3/2015 | 7 | 250.000 | 1.750.000 |
| 29/3/2015 | 12 | 250.000 | 3.000.000 |
| 30/3/2015 | 5 | 250.000 | 1.250.000 |
| Jumlah | 163 | | 40.750.000 |

Sumber : Data diolah pada PT. Nealgae Indonesia Makmur

Berdasarkan tabel tersebut diatas, dapat diketahui bahwa transaksi selama bulan maret 2015, untuk penjualan produk Spirulina total produk yang terjual adalah sebanyak 163 botol Spirulina dengan harga Rp 250.000/botol. Sehingga total hasil penjualan yang diperoleh adalah Rp 40.750.000 selama bulan Maret 2015. Hal itu juga dapat dilihat pada Laporan Laba Rugi (Lihat Tabel 4.1) bahwa total penjualan selama bulan Maret adalah Rp 40.750.000,-

Sedangkan dari hasil perhitungan Break Even Point dengan asumsi bahwa jika bahan baku senilai Rp 15.100.000 maka perusahaan dapat memproduksi 249 botol Spirulina, sehingga jika produk semua terjual maka perusahaan dapat memperoleh keuntungan senilai Rp 21.500.000 dengan total penjualan Rp 62.250.000 dan dari harga Rp 250.000/botol produk. Maka hasil dari perhitungan Break Even Point tersebut diatas yakni perusahaan berada pada titik impas yang artinya tidak mendapat keuntungan maupun kerugian adalah

jika perusahaan mampu menjual produk Spirulina minimal sebanyak 162 unit dengan total Rp 40.470.131 (lihat Tabel 4.7). Jika perusahaan hanya mampu menjual produk dibawah angka tersebut, maka perusahaan dapat dikatakan rugi.

Dalam hal ini PT. Neoalgae bisa mencapai penjualan senilai 163 unit dengan total Rp 40.750.000, itu artinya perusahaan tersebut masih berada pada angka diatas Break Even Point. Perusahaan tersebut dapat dikatakan kurang lebih memperoleh laba Rp 250.000 (Selisih dari total penjualan dengan total Break Even Point). Hal ini dapat dilihat pada Tabel 4.8 berdasarkan Margin Of Safety maksimum volume penjualan atas produk spirulina yang direncanakan tersebut boleh turun, sehingga perusahaan tidak menderita rugi adalah maksimum penurunan yang boleh terjadi yakni senilai Rp 21.779.869 atau 35% dari penjualan. Sedangkan selisih dari total penjualan riil tersebut adalah sebesar Rp 21.500.000. Angka tersebut masih berada dibawah analisis margin of safety sehingga perusahaan dikatakan masih berada pada titik aman.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada Bab sebelumnya, dihasilkan beberapa simpulan sebagai berikut :

1. Bahwasecara umum kinerja penjualan, estimasi harga dan pengelolaan biaya – biaya yang dilakukan oleh PT. Neoalgae Indonesia Makmur sudah cukup efisien sehingga dapat dilakukan perhitungan dan penetapan Break Even Point.
2. Berdasarkan pada analisis penetapan Break Even Point, analisis margin of safety dan analisis margin kontribusi

pada produk Spirulina menyatakan bahwa pada bulan Maret 2015, kondisi perusahaan berada pada titik aman dengan diperolehnya angka penjualan secara quantiti dan value diatas penetapan Break Event Point, sehingga perusahaan masih dikatakan mendapatkan keuntungan. Hanya saja keuntungan tersebut belum mencapai maksimal karena perusahaan belum bisa mencapai target penjualan namun perusahaan sudah dapat menutupi adanya pengeluaran terhadap biaya – biaya yang terjadi pada perusahaan yakni biaya variabel dan biaya tetap.

Saran

Berdasarkan hasil analisa pembahasan dan simpulan, maka saran yang diajukan peneliti adalah :

1. Manajemen perusahaan sebaiknya tetap mempertahankan pengelolaan biaya agar lebih efisien sehingga perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas secara maksimal pada masa yang akan datang.
2. Manajemen perusahaan sebaiknya lebih memperluas jaringan pasar sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan sesuai dengan target produksi yang telah dihasilkan. Melalui hal tersebut, maka perusahaan akan mendapat keuntungan yang maksimal dan jauh diatas Break Even Point yang sudah ditetapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Christina, Rinda & Aprilia Rini. 2011. *Analisis Hubungan Break Even Point Dengan Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV Adi Putra Utama Palembang*. Akuntansi STIE MDP : Palembang.

- Darsono. 2009. *Kajian Pengambilan Keputusan Bisnis Berbasis Analisis Keuangan*. Nusantara Consulting : Jakarta.
- Garrison., Noreen., Peter C. 2006. *Akuntansi Manajerial*. Edisi Ke-11. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2008. *Akuntansi Biaya*. UPP – STIM YKPN : Yogyakarta
- Nasution, Fetrishia Atissha. 2005. *Analisis Break Even Point Pada PT. Serasi Autoraya Cabang Medan*. DIII Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara : Medan.
- Oktavianingsih, Erna. 2010. *Analisis Break Event Point (BEP) Komoditas Minyak Pala Di PT. Perkebunan Nusantara IX (PERSERO) Kebun Ngobo Semarang Tahun 2004-2008*. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret: Surakarta.
- Prasetyo, Wahyudi. 2010. *Analisis Break Even Point (BEP) Pada Industri Pengolahan Tebu di Pabrik Gula (PG) Mojo Kabupaten Sragen*. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret : Surakarta.
- Program Studi Akuntansi dan Manajemen. 2014. *Pedoman Penulisan Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Gresik : Gresik
- Puspita, Aulia K.D. 2012. *Analisis Break Even Terhadap Perencanaan PR. Kreatif Hasta Mandiri Yogyakarta*. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta : Yogyakarta.
- Sholihah Anisa. 2011. *Pengaruh Penetapan Break Even Point Terhadap Laba Pada PT. Semen Gresik (PERSERO) Tbk*. Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana : Jakarta.
- Sugiri. 2009. *Akuntansi Manajemen: Sebuah Pengantar*. Edisi Keempat. STIM YKPN : Yogyakarta
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta : Bandung
- Usry. 2004. *Akuntansi Biaya*. Edisi 14. Salemba Empat : Jakarta