



TITIK IMPAS DAN PERENCANAAN LABA DALAM BISNIS

Didi Chariadi Chalil
Dosen Pranata Indonesia

INFORMASI ARTIKEL

Dikirim : 29 Agustus 2018
Revisi pertama : 03 September 2018
Diterima : 06 September 2018
Tersedia online : 28 September 2018

Kata Kunci : Titik Impas, Laba Atas
Investasi, Perencanaan Laba

Email : chalildidi@gmail.com

ABSTRAK

Dalam ekonomi, khususnya biaya akuntansi, titik impas adalah titik di mana biaya atau pengeluaran dan pendapatan seimbang sehingga tidak ada kerugian atau keuntungan. Titik Impas atau Break Even Point menjadi ukuran penting dalam bisnis. Namun, pengusaha sering menafsirkan BEP dengan perputaran. Titik impas dan laba atas investasi adalah dua hal yang sangat berbeda.

Ketika kita menjalankan bisnis, pasti akan mengeluarkan biaya operasional. Ada dua jenis biaya operasi, biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah perhitungan biaya didasarkan pada saat penjualan produk. Misalnya, dalam menjalankan bisnis ini kita harus menyewa tempat dengan biaya sewa sebesar Rp. 2 juta / bulan, jadi meskipun tidak ada penjualan produk yang kita pajang, kita tetap harus membayar sewa tempat ini. Jadi meskipun usaha kita sepi dan tidak ada penghasilan tapi tetap ada biaya tetap.

Perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah dipertimbangkan dengan cermat dan dijelaskan secara kuantitatif dalam hal laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang.

Beberapa faktor yang mempengaruhi perencanaan laba :

- Keuntungan atau kerugian yang diderita dari volume penjualan tertentu.
- Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup semua biaya yang digunakan dengan tujuan untuk memperoleh laba yang memadai.
- Balik modal (titik impas)

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Titik Impas atau BEP (*Break Even Point*) adalah titik dimana pendapatan dari usaha/bisnis sama dengan modal yang dikeluarkan sehingga tidak terjadi kerugian atau keuntungan. Titik impas (BEP) menjadi ukuran yang penting dalam bisnis sehingga pengusaha mampu merancang profit atau laba yang akan diperoleh. Namun seringkali pengusaha mengartikan BEP dengan balik modal padahal titik impas dan balik modal adalah dua hal yang sangat berbeda

Seperti contoh saat kita membuka sebuah usaha, kita harus mempersiapkan modal untuk sewa tempat, membeli peralatan, atau kebutuhan lainnya. Setelah melakukan perdagangan, balik modal ialah profit yang didapatkan dari hasil usaha/bisnis, seluruh modal yang sudah dikeluarkan akhirnya bisa kembali. Dalam istilah keuangan ini disebut dengan ROI (*Return on Investment*).

Sedangkan titik impas atau *Break Even Point* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut mempelajari hubungan antara biaya-keuntungan-volume kegiatan, maka analisa tersebut sering pula disebut "*Cost Profit Volume Analysis (CPV Analysis)*".

Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah break even dalam suatu perusahaan. Masalah break even baru muncul bilamana suatu perusahaan disamping memiliki biaya variabel, juga memiliki biaya tetap. Karena adanya unsur biaya variabel dan biaya tetap, maka dapat terjadi bahwa suatu perusahaan dengan volume produksi tertentu menderita kerugian, karena penghasilan penjualannya hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetapnya saja. Ini berarti bahwa bagian dari penjualan yang tersedia tidak mencukupi untuk menutupi biaya tetapnya

Menurut Supriyono (2002: 331) "Perencanaan laba (*profit planning*) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya". Didalamnya juga ditentukan tujuan profit atau laba yang ingin dicapai perusahaan.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dan digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk tindakan yang harus diambil untuk mewujudkan laba tersebut.

Pembahasan

Saat kita menjalankan bisnis, kita pasti akan mengeluarkan biaya operasional yang terbagi menjadi biaya tetap dan biaya tidak tetap (variabel). Biaya tetap adalah perhitungan biaya yang berdasarkan dari penjualan usaha. Sebagai contoh, dalam menjalankan usaha ini kita harus menyewa tempat dengan biaya sewa Rp. 500.000/bulan.

Maka meskipun tidak ada penjualan produk yang kita tawarkan, kita tetap harus membayar biaya sewa tempat ini. Jadi, meskipun usaha atau perdagangan sepi dan tidak ada pemasukan, kita tetap harus mengeluarkan biaya.

Namun, saat terjadi proses penjualan, timbul biaya lain, misalnya kita harus mengirim pesanan kepada pelanggan dengan memakai transportasi atau harus mengganti barang pesanan karena tidak sesuai dengan yang diinginkan konsumen. Biaya yang dikeluarkan ini adalah biaya tidak tetap (variabel). Semakin banyak penjualan, maka biaya variabel nya juga meningkat. Dalam proses bisnis ini, yang dimaksud dengan biaya operasional adalah biaya tetap ditambah dengan biaya variabel.

Titik impas atau *Break Even Point* (BEP) dan Analisa BEP dapat memberikan hasil yang memadai, apabila asumsi berikut terpenuhi :

- a. Perilaku penerimaan dan pengeluaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat sepanjang rentang yang relevan
- b. Biaya dapat dipisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel
- c. Efisiensi dan produktivitas tidak berubah
- d. Harga jual tidak berubah
- e. Biaya-biaya tidak berubah
- f. Tidak ada perbedaan menyolok antara persediaan awal dan persediaan akhir

Manfaat dari pengetahuan tentang BEP adalah

- a. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian
- b. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu
- c. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan
- d. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan

Pendekatan laba (profit) dihitung dari :

$$Y = CX - BX - A$$

Dimana :

Y : laba

C : harga jual/unit

B : biaya variabel/unit

X : jumlah unit

A : biaya tetap

Pada posisi titik impas (Break Even Point), atau laba $Y = 0$ maka rumus diatas berubah menjadi

$$0 = (C - B) X - A \text{ atau}$$

$$A = (C - B) X$$

Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba memiliki selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan)

dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi (Munawir, 2011: 184). Manfaat perencanaan laba menurut Harahap (2010: 41) 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.

Malombeke (2013) meneliti tentang Analisa *Break-Even-Point* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Holland Bakery Manado. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan BEP sebagai dasar penentuan target laba yang dicapai oleh Holland Bakery. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Data yang dianalisa dalam penelitian ini yaitu laporan produksi/nonproduksi perusahaan, harga produk, volume penjualan, biaya aktual baik operasional maupun nonoperasional. Hasil penelitian dalam analisis BEP pada Holland Bakery yaitu membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, menghitung Break Even Point untuk ketiga produk yang diambil menjadi sampel, menghitung *margin of safety* terdapat bahwa ketiga produk yaitu, *taaries*, *bread*, dan *pastry* mampu memperoleh keuntungan, dengan. Keuntungan ini bergerak secara signifikan dari hasil penjualan Holland Bakery telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin. Mangundap (2014) meneliti tentang *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Shmily Cupcakes. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui penggunaan alat analisis BEP dalam merencanakan dan lebih meningkatkan laba perusahaan. Metode penelitian adalah metode deskriptif dengan pendekatan kasus. Hasil penelitian menjelaskan bahwa perusahaan dengan memperhitungkan *margin of safety* dan *contribution margin* dapat memaksimalkan metode *break even point* sebagai metode untuk melakukan penjualan di atas titik impas dan meminimalisasi kerugian.

Tingkat break even point dicapai home industry Shmily Cupcakes pada penjualan dapat mencapai keuntungan diatas rata-rata. Hal itu menunjukkan bahwa owner telah melakukan penjualan diatas titik impas serta memperoleh banyak keuntungan.

Aplikasi Soal Titik Impas (BEP) dan Laba

1. Seseorang menyewa warung Rp. 500.000,-/bulan untuk membuka warung bakso, bakso dijualnya Rp. 7500,-/porsi dan honor tenaganya, bahan bakso dan krupuk dianggap sebesar Rp. 4.500,-/pori, jadi titik impas bisa dihitung sbb :

$$500.000 = (7500 - 4500) \times X$$
 maka nilai

$$X = 500.000/3.000 = 166,66$$
 dibulatkan 167 porsi
 atau senilai $167 * Rp. 7500,-$

= Rp. 1.252.500,- / bulan

Inilah titik impas pedagang bakso itu = Rp. 1.252.000,- per bulan. Jadi bila pendapatan lebih dari jumlah sekian, disebut keuntungan penjual bakso.

Misalnya diinginkan laba sebesar Rp. 2.000.000,- / bulan, maka jumlah porsi bakso $2000.000 = X (7500 - 4500) +$

500.000

$$X = \frac{(2.000.000 - 500.000)}{(7500 - 4500)}$$

$$= 500 \text{ porsi}$$

Atau senilai $500 * \text{Rp. } 7500,- = \text{Rp. } 3.750.000,- / \text{ bulan}$

Inilah laba yang diharapkan masuk Rp. 2 juta perbulan atau sebanyak 500 porsi harus terjual setiap bulannya

2. SANCAKA adalah Hotel yang memiliki 150 kamar. Hotel ini bernuasa tradisional dengan suasana perumahan pedesaan sehingga tidak membutuhkan investasi yang besar. Tetapi, layanan yang diberikan harus setara bintang lima. Pihak manajemen mencoba menentukan berapa titik impas (BEP) yang harus dipenuhi dalam rangka untuk menghindari kerugian. Harga sewa perhari per kamar Rp 500,000.

Biaya operasional hotel

- o Biaya gaji Rp. 85,000,000/bulan
- o Biaya utility Rp. 20,000,000/bulan
- o Biaya penyusutan Rp. 10,000,000/bulan
- o Biaya pemeliharaan Rp5,000,000/bulan
- o Biaya jasa pelayanan Rp.50,000/kamar
- o Biaya lain-lain Rp.330,000/kamar

Berapa unit kamar yang harus dijual agar mencapai titik impas dalam tiap bulan?

Tabel 1. Rincian Biaya

	Biaya tetap/bln	Biaya variabel /kamar
Biaya Gaji	Rp.85.000.000	-
Biaya Utility	Rp.20.000.000	-
Biaya penyusutan	Rp.10.000.000	-
Biaya pemeliharaan	Rp. 5.000.000	-
Biaya jasa pelayanan		Rp. 50.000
Biaya lain-lain		Rp. 330.000
Biaya Total	Rp. 120.000.000	Rp. 380.000

Menghitung Titik Impas atau *Breakeven Point* sebagai berikut :

Harga sewa kamar Rp. 500.000,-

Biaya variabel Rp. 380.000,-/unit

Penghasilan bersih Rp. 120.000,-/unit

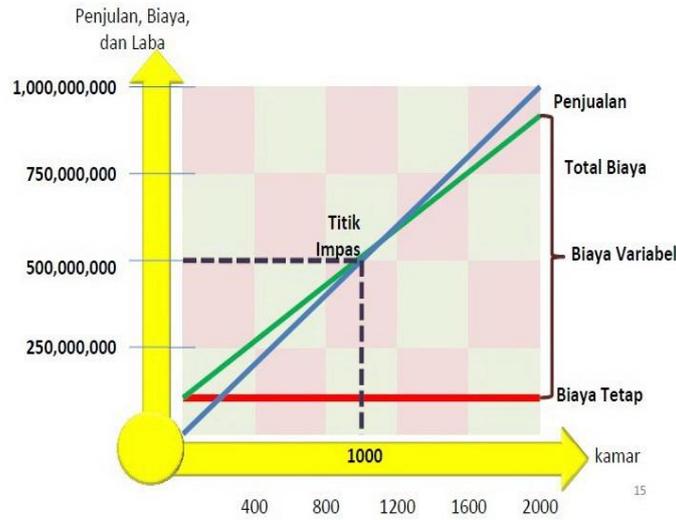
Jadi Titik Impas dihitung

$$\text{Titik Impas} = 120.000.000/120.000$$

$$= 1.000 \text{ unit (kamar)}$$

Tabel 2. Titik Impas / Break Even Point

	Kamar (Qty)	Harga (Rp.)	Total (Rp.)	Percentage
Penjualan	1000	500.000	500.000.000	100%
Biaya Variabel	1000	380.000	380.000.000	76%
Marjin Kontribusi	1000	120.000	120.000.000	24%
Biaya Tetap			120.000.000	
Laba Operasi	120.000.000 – 120.000.000 = Rp. 0,-			



Jika Pemilik Sancaka Hotel menginginkan LABA OPERASI Rp. 24.000.000,- berapakamar yang harus disewakan ?

$$\begin{aligned} \text{Unit terjual} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba} \\ &= 120.000.000 + 24.000.000 \\ &= \text{Rp. } 144.000.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Jumlah unit} &= \text{Rp. } 144.000.000 / \text{Rp. } 120.000 \\ &= 1.200 \text{ kamar} \end{aligned}$$

JIKA Sancaka Hotel menginginkan LABA OPERASI Rp. 24.000.000,-, berapa Pendapatan yang harus diperoleh?

Marjin Kontribusi per unit
 $500.000 - 380.000 = \text{Rp. } 120.000$

Rasio Margin Kontribusi
 $120.000 / 500.000 = 0,24 \text{ atau } 24\%$

$$\begin{aligned} \text{Unit terjual} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba} \\ &= 120.000.000 + 24.000.000 \\ &= \text{Rp. } 144.000.000 \end{aligned}$$

Pendapatan yang harus diperoleh

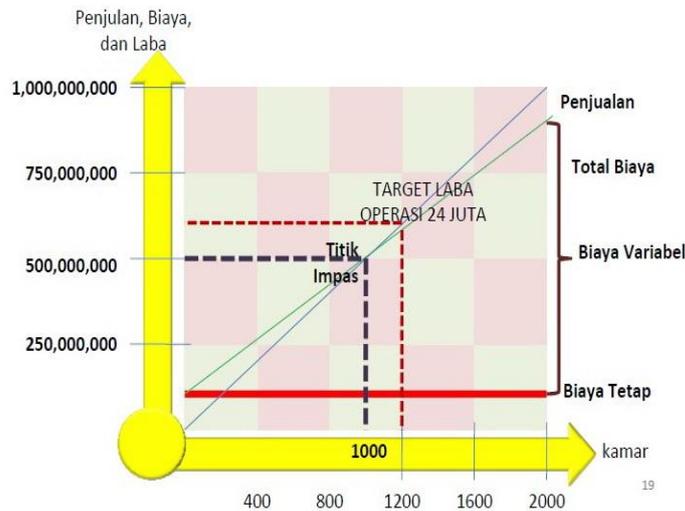
$$\begin{aligned} \text{Unit terjual} / \text{Ratio Margin Kontribusi} \\ &= 144.000.000 / 0,24 \\ &= \text{Rp. } 600.000.000 \end{aligned}$$

Atau 1200 kamar x Rp. 500.000,- = Rp. 600.000.000,-

Tabel 3. Titik Impas / Break Even Point

	Kamar (Qty)	Harga (Rp.)	Total (Rp.)	Percentage
Penjualan	1200	500.000	600.000.000	100%
Biaya Variabel	1200	380.000	456.000.000	76%
Marjin Kontribusi	1200	120.000	144.000.000	24%
Biaya Tetap			120.000.000	
Laba Operasi	144.000.000 – 120.000.000 = Rp.24.000.000,-			

ANALISA CVP DENGAN GRAFIK DENGAN TARGET LABA OPERASI



3. CV. Akbar Information pada tahun 2012 memiliki data-data biaya dan rencana produksi seperti berikut ini :

Biaya Tetap sebulan adalah sebesar Rp.150.000.000,- yaitu terdiri dari :

- a) Biaya gaji pegawai Rp.75.000.000
- b) Biaya Gaji Pemilik Rp.10.000.000
- c) Biaya Penyusutan Mobil Kijang Rp. 1,500,000
- d) Biaya Asuransi Kesehatan Rp.15,000,000
- e) Biaya Sewa Gedung Kantor Rp.18,500,000
- f) Biaya Sewa Pabrik Rp.30,000,000

Biaya Variable per Unit Rp. 75.000,- yaitu terdiri dari :

- a) Biaya Bahan BakuRp.35.000,-
- b) Biaya Tenaga Kerja LangsungRp.15.000,-
- c) Biaya Listrik dan Air Rp.10.000,-
- d) Biaya Lain-lain Rp.15.000,-

Harga Jual per Unit Rp.100,000.

Kontribusi margin = Harga Jual/unit – Biaya variabel/unit

$$= 100.000 - 75.000$$

$$= \text{Rp. } 25.000/\text{unit}$$

$$\text{Menghitung Titik Impas (BEP)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{(Kontribusi Margin per unit / Harga per unit)}}$$

$$= \frac{\text{Rp.150.000.000,-}}{\text{(Rp.25,000 / Rp. 100,000)}}$$

$$= \text{Rp.150juta} / 0,25$$

$$= \text{Rp.600.000.000,-}$$

Menghitung Titik Impas dalam Unit = $\text{Biaya Tetap} / (\text{harga/unit} - \text{biaya variable/unit})$

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Rp.150.000.000}}{\text{(Rp.100.000} - \text{Rp.75.000)}}$$

$$= \text{Rp.150.000.000} / \text{Rp.25.000}$$

$$= 6.000 \text{ unit}$$

Jadi, Titik Impas (BEP) tercapai ketika Penjualan Mencapai 6.000 unit atau penjualan mencapai nilai Rp. 600 juta. Titik Impas ini bisa bergeser karena terjadi

1. Perubahan harga jual per unit
2. Perubahan biaya variabel
3. Perubahan biaya tetap
4. Perubahan komposisi sales mix

Misalnya dikehendaki profit sebesar Rp. 20.000.000,- maka harus dijual sebanyak :

$$\text{Unit terjual} = \text{Biaya tetap} + \text{target laba}$$

$$= 150.000.000 + 20.000.000 = \text{Rp. } 170.000.000,-$$

$$\text{Jumlah Unit} = 170.000.000 / 25.000$$

$$= 6.800 \text{ unit}$$

Effek Penambahan Faktor Terhadap Titik Impas (BEP)

1. KASUS 1. Bila harga jual naik per Unit Rp. 125.000,- maka Kontribusi Margin

$$= \text{Harga Jual/unit} - \text{Biaya tetap}$$

$$= 125.000 - 75.000 = \text{Rp. } 50.000,-$$

A. Titik Impas dalam Rupiah

$$= \text{Biaya Tetap} / (\text{Kontribusi Margin per Unit} / \text{Harga per Unit})$$

$$= \frac{\text{Rp.150.000.000,-}}{\text{(Rp.50.000 / Rp. 100,000)}}$$

$$= \text{Rp.150.000.000} / 0,50$$

$$= \text{Rp.300.000.000,-}$$

B. Titik Impas dalam Unit

$$= \text{Biaya Tetap} / (\text{harga per unit} - \text{biaya variable per unit})$$

$$= \frac{\text{Rp.150.000.000}}{\text{(Rp.125.000} - \text{Rp.75.000)}}$$

$$= \text{Rp.150.000.000} / \text{Rp.50.000}$$

$$= 3.000 \text{ unit}$$

2. **KASUS 2.** Bila harga jual turun per Unit Rp. 95.000,- maka Kontribusi Margin

$$= \text{Harga Jual/unit} - \text{Biaya tetap}$$

$$= 95.000 - 75.000 = \text{Rp. } 20.000,-$$

A. Titik Impas dalam Rupiah

$$= \frac{\text{Rp.150.000.000,-}}{(\text{Rp.20.000} / \text{Rp. } 100,000)}$$

$$= \text{Rp.150.000.000} / 0,20$$

$$= \text{Rp.750.000.000,-}$$

B. Titik Impas dalam Unit

$$= \frac{\text{Rp.150.000.000}}{(\text{Rp.95.000} - \text{Rp.75.000})}$$

$$= \text{Rp.150.000.000} / \text{Rp.20.000}$$

$$= 7.500 \text{ unit}$$

3. **KASUS 3.** Perencanaan Laba sebesar Rp.20.000.000,- sehingga biaya tetap + Laba menjadi : 150.000.000 + 20.000.000 = Rp. 170.000.000, berapa Penjualan minimal yang harus tercapai bila Kontribusi Margin tetap Rp. 25.000,-/unit maka Penjualan (dengan Perencanaan Laba Rp. 20 juta)

$$= (\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}) / (\text{Kontribusi Margin/unit} / \text{Harga/unit})$$

$$= \frac{\text{Rp.170.000.000,-}}{(\text{Rp.25.000} / \text{Rp. } 100,000)}$$

$$= \text{Rp.170.000.000} / 0,25$$

$$= \text{Rp.680.000.000,-}$$

Penjualan dalam Unit (dengan Perencanaa laba Rp. 20.000.000,-)

$$= \text{Biaya Tetap} + \text{Laba} / (\text{harga per unit} - \text{biaya variable per unit})$$

$$= \frac{\text{Rp.170.000.000}}{(\text{Rp.100.000} - \text{Rp.75.000})}$$

$$= \text{Rp.170.000.000} / \text{Rp.25.000}$$

$$= 6.800 \text{ unit}$$

4. **KASUS 4** CV Akbar Information memproduksi 2 buah produksi dengan data-data sebagai berikut

	Produk A	Produk B	Total
Biaya tetap (ribu rupiah)	100.000	50.000	150.000
Harga jual/unit	100.000	75.000	-
Biaya varibel/unit	75.000	40..000	115.000
Kontribusi Margin/unit	25.000	35.000	-
% proporsi	50%	50%	100%
BEP (unit)	2.500	2.500	5.000
BEP (ribu rupiah)	250.000	187.500	437.500

Perhitungan Titik Impas (BEP)

$$= \frac{150.000.000}{(0,5 * 25.000 + 0,5 * 35.000)}$$

$$= 5.000 \text{ unit}$$

$$\text{BEP Produk A} = 0,5 * 5.000 = 2.500 \text{ unit}$$

Dalam rupiah = $2500 * 100.000 = \text{Rp.}250.000.000$

BEP Produk B = $0,5 * 5.000 = 2.500$ unit

Dalam rupiah = $2500 * 75.000 = \text{Rp.}187.500.000$

Biaya Variabel

Produk A= $2500 * 75.000 = \text{Rp.}187.500.000$

Produk B= $2500 * 40.000 = \underline{\text{Rp.}100.000.000}$

Biaya Variabel Total = $\text{Rp.}287.500.000$

Kontribusi Margin = Penjualan – biaya variabel

= $437.500.000 - 287.500.000$

= $\text{Rp.}150.000.000,-$

Laba = kontribusi margin – biaya tetap

= $\text{Rp.}150.000.000,- - \text{Rp.}150.000.000,-$

= $\text{Rp.}0,-$ (Titik IMPAS tercapai)

Perencanaan Laba

Bila menginginkan Laba dengan cara masing-masing produk dinaikkan jumlahnya 500 unit (Produk A menjadi 3000 pcs dan Produk B = 3000 pcs), maka akan dihasilkan :

Penjualan

$(3.000 * 100.000) + (3.000 * 75.000)$

= $\text{Rp.}525.000.000,-$

Biaya Variabel

$(3000 * 75.000) + (3000 * 40.000)$

= $\text{Rp.}345.000.000,-$

Kontribusi Margin

= $525.000.000 - 345.000.000$

= $\text{Rp.}180.000.000,-$

Dihasilkan Laba sebesar

Kontribusi Margin – Biaya Tetap

= $180.000.000 - 150.000.000$

= $\text{Rp.}30.000.000,-$

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Analisis titik impas (Break Even Point) dapat memberikan hasil yang memadai, apabila asumsi berikut terpenuhi :

- ✓ Perilaku penerimaan dan pengeluaran diungkapkan dengan akurat dan bersifat sepanjang rentang yang relevan.
- ✓ Biaya dapat dipisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel
- ✓ Efisiensi dan produktivitas tidak boleh berubah.
- ✓ Biaya-biaya juga tidak boleh berubah.
- ✓ Tidak ada perbedaan significant antara persediaan barang awal dan persediaan akhir

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2000. *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta: Penerbit EKONISIA.
- Carter, William. 2009. *Akuntansi Biaya. Edisi 14. Dialih bahasakan oleh Krista*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen. 2006. *Akuntansi Manajemen, Buku Kesatu*. Jakarta: Salemba Empat.
- Harahap. 2013. *Manfaat Perencanaan Laba, Rajawali Pers*
- Merry Beatrix Malombake. 2013. *Analisis Break Even Point sebagai dasar perencanaan laba Holland Bakery Manado, jurnal Universitas Sam Ratulangi*.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen, Edisi Ketiga*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir. 2011. *Volume Penjualan mempengaruhi Volume Produksi*. Jogjakarta: Liberty
- Supriyono. 2002. *Perencanaan Laba*. Jogjakarta: Liberty