

**Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Dasar Pengambil Keputusan dalam
Perencanaan Laba pada PT. Chitose Internasional Tbk**



Disusun Oleh:

Rahmad Hidayat

01031481922063

Akuntansi

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN
TEKNOLOGI
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
2022**

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF

ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PENGAMBILAN
KEPUTUSAN DALAM PERENCANAAN LABA PADA PT. CHITOSE
INTERNASIONAL TBK

Disusun oleh :

Nama : Rahmad Hidayat
NIM : 01031481922063
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Bidang Kajian/Kosentrasi : Akuntansi Manajemen

Disetujui Untuk digunakan dalam ujian komprehensif

Tanggal Persetujuan

Tanggal : 7 Juni 2022

Dosen Pembimbing

Ketua



Dra. Hj. Kencana Dewi, M. Sc., Ak
NIP. 195707081987032006

Anggota



Tanggal : 25 April 2022

Asfeni Nurullah, S.E., M. Acc., Ak
NIP. 198807122014042001

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

**Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Dasar Pengambil Keputusan dalam Perencanaan Laba
pada PT. Chitose Internasional Tbk**

Disusun Oleh

Nama : Rahmad Hidayat

NIM : 01031481922063

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi S1 Asal D3

Bidang kajian/ Konsetrasi : Akuntansi Manajemen

Telah diuji dalam ujian komprehensif pada 4 agustus 2022 dan telah memenuhi syarat untuk diterima

Ketua

Drs. Hj. Kencana Dewi, M.Sc., Ak.
NIP. 195707081987032006

Anggota

Asfeni Nurullah, S.E., M.Acc.
NIP. 198807122014042001

Anggota

Dr. Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak., CA.
NIP 19670701199203003

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi

ASLI
01/2023
JURUSAN AKUTANSI
FAKULTAS EKONOMI UNSRI

Arista Hakiki, S.E., M. Acc., Ak.
NIP. 197303171997031002

SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIA

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rahmad Hidayat
NIM : 01031481922063
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi Manajemen
Bidang Kajian : Akuntansi Manajemen

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul :
Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Dasar Pengambil Keputusan dalam Perencanaan Laba pada PT. Chitose Internasional Tbk.

Pembimbing : Drs. Hj. Kencana Dewi, M.Sc., Ak
Anggota : Asfeni Nurullah, SE.,M.Acc.,Ak.
Tanggal Ujian : 4 Agustus 2022

Adalah benar hasil karya saya sendiri. Dalam skripsi ini tidak ada kutipan hasil karya orang lain yang tidak disebutkan sumbernya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan apabila pernyataan ini tidak bener dikemudian hair, saya bersedia dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaan.

Palembang, Januari 2023

Yang Membuat Pernyataan



Rahmad Hidayat

01031481922063

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Sekuat apapun kau berusaha. Sebaik apapun kau merencanakan. Jika Allah belum mengizinkan, kau harus bersahabat dengan Sabarmu.”

(Rahmad Hidayat)

Kupersembahkan :

- Kedua Orang Tuaku Tersayang
- Keluarga Tercinta
- Orang-Orang Yang Saya Sayangi
- Teman-Teman Seperjuangan
- Almamaterku

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim, segala puji hanya milik Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas nikmatnya yang tiada ada henti, kebaikan-kebaikan menjadi sempurna, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini pada waktunya.

Adapun tujuan skripsi ini, dalam rangka melengkapi tugas akhir, dan memenuhi persyaratan kelulusan untuk menyelesaikan pendidikan sarjana di Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya tahun 2022.

Dengan tersusunnya skripsi ini, penulis banyak mendapatkan dukungan bantuan baik moril, maupun materil dari berbagai pihak baik secara langsung, maupun tidak langsung. Penulis ucapkan terima kasih banyak kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. H.Anis Suggaf, MSCE., selaku Rektor Universitas Sriwijaya.
2. Bapak Prof. Dr. Mohamad Adam, S.E., M.E., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
3. Bapak Arista Hakiki, S.E, M.Acc, Ak, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya
4. Ibu Hj. Rina Tjandrakirana DP, S.E., M.M., Ak, selaku Koordinator Jurusan Akuntansi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya
5. Bapak Achmad Soediro, SE., M.Comm., Ak., selaku Dosen Pembimbing Akademik.
6. Ibu Drs. Hj. Kencana Dewi, M.Sc., Ak, selaku pembimbing 1 yang telah mendampingi, mengarahkan dan memberikan masukan yang sangat berharga dan bermanfaat bagi penulis dalam menyelesaikan proses bimbingan skripsi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Ibu Asfeni Nurullah, SE.,M.Acc.,Ak., selaku pembimbing II yang telah mendampingi, mengarahkan dan memberikan masukan yang sangat berharga dan bermanfaat bagi penulis dalam menyelesaikan proses bimbingan skripsi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan

8. Ibu Dr. Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak. selaku penguji seminar proposal dan ujian komprehensif yang telah memberikan masukan dan bimbinganya
9. Kedua orangtua saya yang tecinta yang telah mendukung dan mendoakan dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Seluruh Dosen Pengajar, Staff, dan segenap pegawai Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat selama perkuliahan
11. Sahabat tercinta, orang yang disayangi, dan teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah memberikan inspirasi, bantuan, dorongan dan semangat dalam menyelesaikan pendidikan di Universitas Sriwijaya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu, kritik dan saran yang membangun sangatlah diharapkan guna lebih sempurnanya skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat, dan menambah wawasan pengetahuan bagi pembaca pada umumnya, dan bagi penulis khususnya.

Palembang, Januari 2023
Yang Membuat Pernyataan

Rahmad Hidayat
01031481922063

ABSTRACT

Break Even Point Analysis (BEP) as a Basis for Decision Making in Profit Planning at PT. Chitose Internasional Tbk

By :

Rahmad Hidayat

This study aims to determine the sales that must be maintained so as not to suffer losses and to know the minimum sales so that the company can get the profit targeted by PT Chitose Internasional Tbk.

From the results of the break even point research on sales in 2020, PT Chitose Internasional Tbk managed to pass the sales break even point. means that the company has passed the minimum sales limit so that the company does not experience losses and gain profits from production. In determining the planned profit for 2020, PT Chitose Internasional Tbk cannot achieve the desired profit realization, PT Chitose Internasional Tbk only achieves 90% of the planned sales while the planned profit for 2021, PT Chitose must be able to make sales of 115% of previous year.

Kata Kunci : Break Even Point, Sales Volume, Production Volume

First Advisor



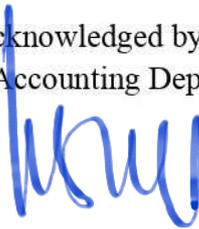
Dra. Hj. Kencana Dewi, M. Sc., Ak
NIP 195707081987032006

Member



Asfeni Nurullah, S.E., M. Acc., Ak
NIP. 198807122014042001

Acknowledged by,
Head of Accounting Department



Arista Hakiki, S.E., M. Acc., Ak.

NIP. 197303171997031002

ABSTRAK

Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Dasar Pengambil Keputusan dalam Perencanaan Laba pada PT. Chitose Internasional Tbk

Oleh :

Rahmad Hidayat

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penjualan yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian dan mengetahui penjualan minimal agar perusahaan mendapatkan keuntungan yang ditargetkan oleh PT Chitose Internasional Tbk.

Dari hasil penelitian *break even point* terhadap penjualan pada tahun 2020, PT Chitose Internasional Tbk berhasil melewati titik impas penjualan. artinya perusahaan telah melewati batas minimum penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan mendapatkan keuntungan dari hasil produksi. Pada penentuan laba yang direncanakan tahun 2020, PT Chitose Internasional Tbk tidak dapat mencapai realisasi laba yang diinginkan, PT Chitose Internasional Tbk hanya mencapai penjualan sebesar 90% yang di rencanakan sedangkan laba yang direncanakan tahun 2021, PT Chitose harus mampu melakukan penjualan sebesar 115% dari tahun sebelumnya.

Kata Kunci : Break Even Point, Volume Penjualan, Volume Produksi

Ketua



Dra. Hj. Kencana Dewi, M. Sc., Ak
NIP 195707081987032006

Anggota



Asfeni Nurullah, S.E., M. Acc., Ak
NIP. 198807122014042001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi



Arista Hakiki, S.E., M. Acc., Ak.

NIP. 197303171997031002

SURAT PERNYATAAN ABSTRAK

Kami dosen pembimbing skripsi menyatakan bahwa abstrak skripsi dari mahasiswa :

Nama : Rahmad Hidayat
NIM : 01031481922063
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi S1 Asal D3
Bidang kajian/ Konsetrasi : Akuntansi Manajemen
Judul : Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Dasar Pengambil Keputusan dalam Perencanaan Laba pada PT. Chitose Internasional Tbk.

Telah kami periksa cara penulisan, gramamar, maupun susunan tenses-nya dan kami setuju untuk ditempatkan pada lembar abstrak

Ketua



Dra. Hj. Kencana Dewi, M. Sc., Ak
NIP 195707081987032006

Anggota



Asfeni Nurullah, SE., M. Acc., Ak.
NIP. 198807122014042001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi



Arista Hakiki, S.E., M. Acc., Ak.
NIP. 197303171997031002

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



DATA PRIBADI

Nama : Rahmad Hidayat
Jenis Kelamin : Laki Laki
Tempat, Tanggal Lahir : Palembang, 29 September 1998
Alamat : Jl Poltek Rt 006 Rw 002 No 460 Ilir Barat 1 Palembang
Agama : Islam
Alamat Email : dayat.dy41@gmail.com

PENDIDIKAN FORMAL

Tahun Ajaran	Nama Pendidikan	Jurusan
2004 – 2010	SD Negeri 8 Palembang	
2010 – 2013	SMP Negeri 17 Palembang	
2013 – 2016	MA Negeri 3 Palembang	IPS
2016 – 2019	D-III Universitas Sriwijaya	Akuntansi

PENDIDIKAN NON FORMAL

1. Kursus Komputer (LAMI Komputer)
2. Kursus Bahasa Inggris (Gloria)
3. Praktik Kerja di PT Bukit Asam

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN INTERGRITAS KARYA ILMIA	iv
MOTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
PERNYATAAN ABSTRAK	ix
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Landasan Teori	7
2.1.1. <i>Break Even Point</i>	7
2.1.2. Biaya	8
2.1.3. Perencanaan Laba	17
2.1.4. Hubungan BEP dan Perencanaan Laba.....	20
2.2. Penelitian Terdahulu.....	20
2.3. Kerangka Berfikir	27

BAB III LANDASAN TEORI.....	29
3.1. Desain Penelitian.....	29
3.2. Jenis dan Sumber Data.....	29
3.2.1. Jenis Data	29
3.2.2. Sumber Data.....	30
3.2.3. Metode Pengumpulan Data	30
3.3. Metode Analisis Data.....	30
3.4. Gambaran Umum Perusahaan.....	30
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	34
4.1. Hasil Penelitian	34
4.1.1. Data Penelitian	34
4.1.1.1. Data laporan Laba Rugi	34
4.1.1.2. Data Penjualan	36
4.1.1.3. Data Produksi.....	37
4.1.2. Analisis <i>Break Even Point</i>	37
4.1.2.1. Klasifikasi Biaya	38
4.1.2.2. Memisahkan Biaya.....	43
4.1.2.3. Menghitung Analisis BEP.....	52
4.1.3. Perhitungan Perencanaan Laba	55
4.1.4. Pembuktian Analisis BEP	57
4.2. Pembahasan	60
BAB V PENUTUP.....	63
5.1. Kesimpulan	63
5.2. Keterbatasan Penelitian.....	63
5.3. Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	65

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	13
Gambar 3.2 <i>Sequence</i> Diagram	21
Gambar 4.1 <i>Use Case</i> Daigram untuk <i>User</i>	24

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	21
Tabel 4.1. Laporan Laba Rugi Tahun 2020	35
Tabel 4.2. Tingkat Penjualan.....	36
Tabel 4.3. Harga Pokok Produksi	37
Tabel 4.4. Data Beban Produksi.....	39
Tabel 4.5. Data Beban Penjualan	40
Tabel 4.6. Data Beban Administrasi	41
Tabel 4.7. Data Beban Perjalanan Dinas.....	44
Tabel 4.8. Data Beban Gaji dan Tunjangan	45
Tabel 4.9. Data Beban Keperluan Kantor	46
Tabel 4.10. Data Beban Jasa Profesional	47
Tabel 4.11. Data Beban Telekomunikasi	48
Tabel 4.12. Biaya Setelah Pemisahaan Biaya Campuran.....	50
Tabel 4.13. Komposisi Biaya Variabel Per Unit Peralatan	51
Tabel 4.14. Komposisi Biaya Variabel Per Rupiah	54
Tabel 4.15. Komposisi Penjualan Per Unit Peralatan	55
Tabel 4.16. Komposisi Penjualan Per Rupiah.....	58

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri merupakan kegiatan yang memproses atau mengelola suatu barang mentah menjadi barang jadi dengan menggunakan sarana atau peralatan untuk mendapatkan suatu keuntungan (Sugono, 2008). Menurut Kementerian Perindustrian Republik Indonesia (2020) sektor industri merupakan salah satu sektor yang cukup besar kontribusinya terhadap pendapatan nasional negara.

Keberadaan industri di Indonesia tidak hanya memberikan pertumbuhan perekonomian negara tetapi memiliki tujuan awal yaitu mencapai target laba. Laba dapat tercapai apabila suatu industri melakukan perencanaan penjualan. Pada dasarnya kegiatan bisnis memiliki tujuan, yaitu untuk meningkatkan penerimaan laba agar dapat digunakan sebagai dana untuk memenuhi kebutuhan industri.

Situasi pandemi covid 19 mengakibatkan penurunan daya beli masyarakat yang dapat berakibat pada pendapatan perusahaan. Menurut Himpunan Industri Mebel dan Kerajinan, hilangnya daya beli atau permintaan pada April – Juni 2020 membuat sebagian besar perusahaan memberhentikan kegiatan produksi sejak Agustus 2020 (Andi 2020). Salah satu perusahaan yang terdampak dalam pandemi covid 19 adalah PT Chitose Internasional Tbk.

PT Chitose Internasional Tbk adalah suatu perusahaan industri yang bergerak pada bidang furniture yang produksi utamanya kursi lipat. Selain memproduksi kursi, PT Chitose Internasional Tbk juga memproduksi peralatan hotel, peralatan kantor, peralatan sekolah, peralatan rumah sakit dan lainnya. Pada

tahun 2020 PT Chitose mengalami penurunan penjualan pada kuartal 1 2020 mencapai 8,4%, menurut Helina Widayani sekretaris PT Chitose Internasional penurunan penjualan diakibatkan oleh pandemi corona dan menurutnya kondisi semakin terasa sulit ketika memasuki kuartal kedua (Rahayu, 2020). Menurut laporan tahunan PT Chitose Internasional Tbk (2020) penjualan bersih pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar Rp76,78 miliar atau sebesar 18,84% dari tahun sebelumnya. Penurunan terjadi hampir di seluruh segmen. Segmen yang mengalami penurunan tertinggi dari sisi penjualan adalah segmen peralatan kursi lipat serta segmen peralatan hotel, banquet, dan restaurant. Segmen peralatan kursi lipat mengalami penurunan penjualan sebesar 37,92%. Demikian pula segmen peralatan hotel, banquet, dan restaurant mengalami penurunan penjualan sebesar 43,37%. Sedangkan segmen peralatan kantor dan peralatan pendidikan mengalami penurunan sebesar 21.60% dan 7.26%.

Namun demikian, beberapa segmen tertentu mampu mempertahankan kinerja yang baik dan dapat tumbuh dibandingkan tahun sebelumnya. Segmen peralatan rumah sakit menunjukkan pertumbuhan penjualan sebesar 683,95%. Selain itu segmen lainnya mengalami pertumbuhan penjualan sebesar 37,96%. Perusahaan membutuhkan alat analisis yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar penjualan yang harus dipertahankan serta melakukan perencanaan laba agar perusahaan tidak mengalami kerugian dalam kegiatan produksi

Perencanaan laba merupakan suatu langkah yang akan dijalankan oleh perusahaan agar dapat mencapai besarnya laba yang diinginkan oleh perusahaan. Laba merupakan selisih antara penjualan dan biaya yang dikeluarkan, laba

mempunyai hubungan dengan volume produksi, volume penjualan, harga jual dan biaya. Volume produksi ditentukan oleh volume penjualan, volume penjualan dipengaruhi oleh harga jual dan harga jual dipengaruhi besarnya biaya yang dikeluarkan. Analisis *Break Even Point* merupakan alat analisis yang digunakan untuk menghitung jumlah biaya dan penerimaan laba (Pangemanan, 2016).

Analisis *break even point* atau titik impas merupakan teknik yang digunakan untuk membahas tentang analisis yang berhubungan dengan volume penjualan total laba dan jumlah biaya. Umumnya teknik analisis ini juga memberikan suatu data berupa *margin of safety* yang bertujuan sebagai indikator jumlah penjualan yang ditargetkan sehingga tidak mengalami kerugian. Apabila suatu anggaran penjualan dihubungkan dengan penjualan pada *Break Even point* akan mendapatkan informasi mengenai seberapa jauh penjualan yang ditargetkan bisa turun sehingga industri tidak mengalami kerugian dengan kata lain tingkat keamanan bagi perusahaan untuk menurunkan volume penjualan (Zulyanti, 2017).

Analisis *break even point* dapat mengetahui penjualan pada PT Chitose Internasional Tbk mengalami kerugian atau tidak pada segmen yang mengalami penurunan penjualan seperti segmen kursi lipat, segmen hotel, baquet dan restaurant, segmen peralatan kantor dan segmen pendidikan. Selain itu, analisis *break even point* dapat menentukan seberapa besar penjualan yang harus dipertahankan oleh segmen rumah sakit dan segmen lainnya agar tidak mengalami kerugian pada saat penjualan.

Analisis *break even point* biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi harus dikelompokkan terlebih dahulu menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya

tetap merupakan biaya yang jumlahnya tidak berubah akibat berubahnya volume produksi dalam rentang yang relevan. Biaya variabel adalah biaya yang berubah ubah secara proporsional terhadap perubahan suatu aktifitas dalam rentang yang relevan (IAI, 2019).

Pada dasarnya manajemen menentukan kegiatan industri akan dimasukkan dalam anggaran perusahaan yang berisi tentang target pendapatan yang akan diperoleh dan jumlah biaya yang akan dikeluarkan (Basri, 2013). Jika melaksanakan analisis secara langsung pihak manajemen akan sulit untuk mengetahui hubungan antara laba, volume dan biaya. Analisis *break event point* menyediakan informasi berupa hubungan antara laba, biaya dan volume kepada pihak manajemen, sehingga memudahkan pihak manajemen untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi laba di masa yang akan datang.

Dari penjelasan yang penulis kemukakan di atas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yakni “Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Dasar Pengambil Keputusan dalam Perencanaan Laba pada PT. Chitose Internasional Tbk”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana perhitungan dan analisis *break even point* dalam perencanaan laba secara multiproduk baik secara unit maupun rupiah?

2. Bagaimana perhitungan dan analisis *break even point* dalam realisasi penjualan bersih yang ditargetkan pada tahun 2020?
3. Bagaimana perhitungan *break even point* dalam menentukan perencanaan laba pada PT Chitose Internasional Tbk tahun 2021?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis penerapan BEP sebagai dasar penentuan target laba multiproduk yang dicapai PT Chitose Internasional Tbk pada periode tahun 2020.
2. Menganalisis penerapan BEP untuk mengetahui realisasi penjualan terhadap target penjualan tahun 2020.
3. Menganalisis tingkat penjualan yang harus dicapai apabila ingin memperoleh keuntungan yang lebih pada periode tahun 2021

1.3.2. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat diaplikasikan dan pengembangan terhadap teori-teori yang telah dipelajari diperkuliahan untuk dapat diterapkan pada permasalahan yang ada.

1.3.3. Manfaat Praktis

1. Bagi Peneliti

Sebagai wawasan dan bahan pustaka serta untuk mengetahui sejauh mana menerapkan teori-teori, yang didapat di bangku kuliah.

2. Bagi Akademik

Memberikan informasi tentang informasi kebenaran teori pelajaran dan hasil penelitian ini dapat di bergina bagi perpustakaan yang akan digunakan sebagai ilmu dan referensi tambahan bagi mahasiswa dimasa yang akan datang.

3. Bagi Perusahaan

Memberikan Informasi sejauh mana peranan analisis *break even point* terhadap upaya perencanaan laba sehingga bisa mengkoreksi dan menetapkan strategi laba yang akan datang.

Daftar Pustaka

- Andi, M. A. (2020). Performa Industri Furnitur Dipastikan Terkontraksi Tahun Ini. *Ekonomi.Bisnis.Com*.
<https://ekonomi.bisnis.com/read/20201010/257/1303225/performa-industri-furnitur-dipastikan-terkontraksi-tahun-ini>
- Anwar, C., Ashari, L. F., & Indrayenti. (2010). Harga Pokok Produksi dalam Kaitannya dengan Penentuan Harga Jual untuk Pencapaian Target Laba Analisis (Studi Kasus pada PT. Indra Brothers di Bandar Lampung). *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 1(1), 79. <https://doi.org/10.36448/jak.v1i1.10>
- Aslichah, Dwiningwarni, Yulianto, & Supriyadi. (2018). Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi. *Journal of Management and Accounting*, 1, 169-181. <https://doi.org/https://doi.org/10.52166/j-macc.v1i2.1188>
- Basri, R. (2013). Penyusunan laporan realisasi anggaran. *Jurnal EMBA*, 1(13 ISSN 2303-1174), 202–212.
- Brahim, M. nur eli. (2019). *Akuntansi dan Keuangan Lembaga*. Yogyakarta: IKAPI.
- Carter (2014). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Choiriyah, V. U. (2016). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutanan Plywood Industri Kediri Tahun 2013 - 2014). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 35(1), 196–206.
- Dewi, S. P., & Kristanto, S. B. (2013). *Akuntansi Biaya*. Bogor : In Media.
- Dimisyqiyani, J., & Topowijino, D. (2014). Analisis Break Even Point Sebagai Alat untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013). In *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)/Vol* (Vol. 13, Issue 1).

- Evita Ayu Triana. (2019). Analisis Break Even Point dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT Martina Berto Tbk. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 4.
- Fadli, I., & Rizka ramayanti. (2020). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing (Studi Kasus Pada UKM Digital Printing Prabu). *Jurnal Akuntansi Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, 7(2), 148–161. <https://doi.org/10.30656/jak.v7i2.2211>
- Fahcmy Idris Pelu, Sifrid S. Pangemanan, & Victorina Z. Tirayoh. (2021). Analisis Break Even Point Sebagai Ala Perencanaan LABa Pada PT. Telesindo Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen Dan Bisnis*, 9. <https://doi.org/https://doi.org/10.35794/emba.v9i3.34928>
- Fabanyo, D. (2014). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PDAM Kabupaten Halmahera Tengah. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(2). <https://doi.org/10.35794/emba.v2i2.4465>
- Gestia, A., & Hamidi. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. *Jurnal Akuntansi*, 13(1), 1–11.
- Hapsari, D. P., & Saputra, A. (2018). Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum & Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan. *Jurnal Akuntansi : Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, 5(1), 45. <https://doi.org/10.30656/jak.v5i1.502>
- Huda, A. M., Martanti, D. E. (2018). *Pengantar Manajemen Strategik*. Blitar: Jayapangus Press.
- IAI. (2019). *Akuntansi Biaya dan Manajemen*. Jakarta: Ikantan Akuntansi Indonesia.
- Ibrahim, H. A. (2016). Analisis Penerapan Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan PT. Kopi Jaya Corpora di Makassar. *AkMen Jurnal Ilmiah*, 59–73. <https://doi.org/https://doi.org/10.37476/akmen.v13i1.153>
- Iskana, F. R. (2021). Kasus Baru Covid-19 di Indonesia Turun 44% sejak Akhir Januari 2021. *Katadata.Co.Id*.

- <https://katadata.co.id/febrinaiskana/berita/605365a5c7f78/kasus-baru-covid-19-di-indonesia-turun-44-sejak-akhir-januari-2021>
- Karnadi, & Hermawati, A. D. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Danbo Dramabox Dc. Cpllection di Desa Tribungan Kecamatan MangaranKabupatenSitubundo.*Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 7.
- Kusumastuti, A., Khoiron, A. M., & Achmadi, T. A. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Laporan Tahunan. (2020). *Consolidate with Confidence Laporan Tahunan 2020 Annual Report*. Cimahi: PT. Chitose Internasional Tbk
- Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. (2020). *Sektor Industri Masih Jadi Andalan PDB Nasional*. Kemenperin.go.id. <https://kemenperin.go.id/artikel/21922/Sektor-Industri-Masih-Jadi-Andalan-PDB-Nasional>
- Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. (2021). *Tumbuh 8 Persen, Industri Furnitur Tangguh Hadapi Dampak Pandemi*. Kemenperin.go.id. <https://kemenperin.go.id/artikel/22793/Tumbuh-8-Persen,-Industri-Furnitur-Tangguh-Hadapi-Dampak-Pandemi>
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jurnal Akuntansi Syariah*, vol 2(1), 9–28.
- Novialita, wulan, & Ferdiansyah. (2020). Pengaruh Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih (Perusahaan Manufaktur yang Terdapat di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2014 - 2018). *Jurnal Sains Manajemen & Akuntansi*.
- Pangemanan, J. T. (2016). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 4(1), 376–385. <https://doi.org/10.35794/emba.v4i1.11605>
- Rahayu, A. C. (2020). Sejumlah Emiten Furnitur Terdampak Pandemi. *Industri.Kontan.Co.Id*. <https://industri.kontan.co.id/news/sejumlah-emiten-furnitur-terdampak-pandemi-begini-strategi-mempertahankan-kinerja>
- Rasanjani, A., & Susty A, A. (2013). Praktik-Praktik Penentuan Harga Pokok Produksi pada Industri Kecil dan Menengah di Daerah Istimewah Yogyakarta. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.

- Razak, F. (2015). Analisis Break Even Point Sebagai Salah Satu Alat Perencanaan Penjualan dan Laba (Studi Pada PT. wismilak Inti Makmur Tbk.). *Jurnal Administrasi Bisnis SI Universitas Brawijaya*, 19(1), 85492.
- Romanda, C. (2017). Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Hotel (Studi Kasus Hotel Ranggonang Sekayu). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 6(1).
- Sri, R. A., Rahayu, M., & Husaini, A. (2014). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Volume penjualan dan Laba (Studi Kasus Pada PT. Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011-2013). In *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* (Vol. 11, Issue 1).
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*. Bandung: Alfabeta.
- Sugono, D. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Depatemen Pendidikan Nasional.
- Yusuf, M., Nengah, A., Devi, S., & Azizah, F. (2016). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)/Vol* (Vol. 35, Issue 2).
- Zulyanti, N. R. (2017). Perencanaan Penetapan Laba melalui Pendekatan Analisis Break Even Point (BEP) Perusahaan Wingko UD. Tujuh Tujuh Elok Babat – Lamongan. *Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri*, 2(1), 75–86. <https://doi.org/10.30737/ekonika.v2i1.19>