

Break Even Point Analysis in Determining Profit in Pempek RR Pagar Dewa Business Bengkulu City

Analisis Break Even Point dalam Penentuan Laba pada Usaha Pempek RR Pagar Dewa Kota Bengkulu

Deka Putri¹⁾; Karona Cahya Susena²⁾; Herlin²⁾

¹⁾ Study Program of Management Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

²⁾ Department of Management, Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ karona.cs@unived.ac.id

ARTICLE HISTORY

Received [04 May 2021]

Revised [12 May 2021]

Accepted [29 June 2021]

KEYWORDS

Break Even Point, Profit Planning

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan BEP sebagai alat perencanaan laba Pempek RR Pagar Dewa. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi, sedangkan analisis data adalah kualitatif dan kuantitatif menggunakan analisis Break Even Point (BEP). Hasil penelitian dan pembahasan diketahui BEP pada tahun 2016 sebesar 5.902 butir pempek atau Rp 46.896.551 dengan ratio kontribusi 28,8% dan tingkat keuntungan usaha mencapai 24,26% serta tingkat margin of safety 84,26%. Pada tahun 2017 sebesar 5.196 butir pempek atau Rp 41.212.121 dengan ratio kontribusi 32,7% dan tingkat keuntungan usaha mencapai 28,5% serta tingkat margin of safety 87,17%. Dan pada tahun 2018 sebesar 4.683 butir pempek atau Rp 36.756.756 dengan ratio kontribusi sebesar 36,3%, tingkat keamanan atau margin of safety sebesar 89,59% dan tingkat keuntungan usaha mencapai 32,52%. Serta pada tahun 2019 sebesar 4.622 butir pempek atau Rp 36.756.756 dengan ratio kontribusi sebesar 36,77%, tingkat keamanan atau margin of safety sebesar 90% dan tingkat keuntungan usaha mencapai 33,09%.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the application of BEP as a profit planning tool for Pempek RR Pagar Dewa. The data collection method used is documentation, while the data analysis is qualitative and quantitative using Break Even Point (BEP) analysis. The results of the research and discussion show that the BEP in 2016 amounted to 5,902 pempek or Rp 46,896,551 with a contribution ratio of 28.8% and a business profit level of 24.26% and a margin of safety level of 84.26%. In 2017 there were 5,196 pieces of pempek or Rp 41,212,121 with a contribution ratio of 32.7% and a business profit rate of 28.5% and a margin of safety of 87.17%. And in 2018 there were 4,683 pempek items or Rp. 36,756,756 with a contribution ratio of 36.3%, a safety level or margin of safety of 89.59% and a business profit level of 32.52%. And in 2019 there were 4,622 pempek items or Rp. 36,756,756 with a contribution ratio of 36.77%, a level of security or a margin of safety of 90% and a business profit level of 33.09%.

PENDAHULUAN

Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup serta perkembangan usaha yang pesat dalam rangka meningkatkan perolehan laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Tujuan pengusaha dalam perekonomian yang semakin berkembang adalah untuk memperoleh laba yang semakin besar sesuai dengan pertumbuhan usaha tersebut (Manullang, 2015:65). Dengan tujuan tersebut pengusaha harus merencanakan dan menggunakan sumber daya yang ada secara optimal agar tercapainya tujuan usaha. Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu usaha dalam mencapai tujuannya. Untuk itu perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki dapat dikerahkan secara terkoordinir. Dalam melakukan perencanaan, pengusaha sudah menyadari akan segala resiko dan kesulitan yang akan di hadapi dan terjadi sewaktu-waktu. Dalam mengatasi semua masalah tersebut, pihak manajemen harus memiliki kemampuan yang tinggi dalam melihat segala kemungkinan dan kesempatan yang akan datang yang dimulai dari sejak awal untuk mendapatkan tujuan, baik jangka panjang maupun jangka pendek. Perencanaan laba itu berhubungan dengan volume penjualan, hasil penjualan, biaya produksi serta biaya operasi perusahaan. Ada proses penyusunan rencana laba diperlukan perhitungan, manajemen memerlukan berbagai informasi untuk menilai berbagai kemungkinan dan alternatif keputusan dengan memperhatikan pengaruh dari keputusan yang akan

diambil tersebut. Salah satu alat yang digunakan manajemen dalam hal ini adalah analisis Break Even Point. Dimana analisis ini memberikan informasi mengenai besarnya penjualan yang harus dicapai.

Analisis Break Even Point merupakan suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume atau kapasitas produksi. Persoalan Break Even Point adalah sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap biaya variabel dan biaya tetap serta merupakan ukuran untuk mencapai produksi optimal agar memperoleh manfaat yang layak dikemudian hari. Menurut Munawir (2013:37) Break Event Point (BEP) adalah suatu keadaan dimana jumlah penghasilan yang sama besarnya dengan jumlah biaya yang dikorbankan, atau suatu keadaan dimana usaha tidak mendapat keuntungan dan tidak pula menderita kerugian. Analisis BEP dapat digunakan sebagai dasar penentuan laba. Dalam merencanakan besarnya biaya produksi, dimana semua variable tersebut saling berhubungan dan merupakan satu kesatuan yang tak terpisahkan. Dengan demikian dapat di jelaskan bahwa analisis Break Even Point merupakan alat yang sangat penting bagi pengusaha untuk mengetahui hasil volume produksi yang harus di produksi guna menghindari kerugian bagi usaha tersebut.

Selain itu analisis Break Even Point (BEP) mampu memberikan informasi kepada pemimpin perusahaan dan pemilik usaha tentang volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan sehingga berpengaruh dalam pengambilan keputusan untuk penambahan modal atau investasi atau mungkin menutup usaha. Usaha dagang pada pempek RR pagar dewa merupakan usaha dagang yang memproduksi usaha pempek. Selama operasional usahanya Pempek ikan ini mengalami peningkatan penjualan baik itu harian maupun pesanan, hal ini juga menimbulkan banyak nya pesaing yang baru bermunculan dan pesaing yang sudah ada sebelumnya di kota Bengkulu, termasuk industri rumahan.

Analisis Break Event Point ini pun bisa diterapkan di kehidupan sehari-hari seperti usaha pempek diantaranya, Pempek RR di kota Bengkulu melakukan produksi baik secara harian dan pesanan akan tetapi dalam menjalankan produksinya tidak mengetahui seberapa besarnya penjualan minimum. Dari wawancara yang dilakukan dengan pemilik usaha Pempek RR Pagar Dewa yaitu Ibu Ratna bahwa terpenting bagi nya adalah tingkat penjualan melebihi biaya yang dikeluarkan . Dalam kondisi ini usaha membutuhkan perencanaan yang tepat sehingga dapat mengetahui seberapa besar tingkat penjualan sehingga menegetahui bahwa usaha mengalami tingkat keuntungan atau malah mendapatkan kerugian .

LANDASAN TEORI

Akuntansi Biaya, Analisis Break Even Point, Batas Keamanan (Margin Of Safety), Penentuan Laba

Akuntansi biaya memang sangat dibutuhkan terutama dalam mengelola sebuah perusahaan. Banyaknya transaksi yang terjadi, membuat pihak manajemen harus mampu mengelola data secara tepat, akurat, dan terperinci. Hal ini diperlukan untuk mencegah kesalahan yang terjadi terhadap perhitungan yang dapat menimbulkan kerugian. Supriyono (2015:13) akuntansi biaya adalah suatu alat bagi manajemen untuk melakukan monitoring dan merekam setiap transaksi biaya yang terjadi secara sistematis, yang kemudian disajikan dalam bentuk laporan biaya. Sedangkan menurut Menurut Mulyadi (2015:7) menyatakan bahwa: Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Objek kegiatan akuntansi biaya adalah biaya.

Terdapat berbagai macam pengertian atau definisi biaya yang masing-masing berbeda. Oleh karena itu, tidak jarang terjadi perbedaan persepsi, sekalipun bagi mereka yang senantiasa menghadapi dan menyadari sepenuhnya betapa penting arti biaya dalam pelaksanaan tugas sehari-hari. Para akuntan, ekonom, dan teknisi, misalnya, masing-masing memiliki dan menggunakan konsep yang meskipun tidak bertentangan satu sama lain namun tetap tampak adanya perbedaan. Oleh sebab itu, tidak mudah untuk mendefinisikan atau menjelaskan istilah biaya tanpa menimbulkan kesangsian atau keragu-raguan akan kebenaran maksudnya. Dalam situasi semacam itulah para akuntan mencoba merumuskan konsep atau pengertian biaya yang lazim digunakan dalam dunia akuntansi.

Pengertian biaya menurut Harnanto (2017:22) adalah sebagai berikut : "Biaya (cost) adalah jumlah uang yang dinyatakan dari sumber-sumber (ekonomi) yang dikorbankan (terjadi dan akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu. Pengertian biaya menurut Mulyadi (2015:8), yaitu : "Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan dalam arti sempit biaya diartikan sumber ekonomis untuk memperoleh aktiva. Biaya mengandung empat unsur pokok, antara lain sebagai berikut: Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau secara potensial akan terjadi, pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu."

Menurut Carter (2015:269), margin kontribusi atau laba margin adalah selisih antara pendapatan penjualan dengan semua variabel. Margin kontribusi dihitung dengan cara mengurangi biaya variabel, baik untuk biaya produksi maupun non produksi, dari penjualan. Memperoleh margin kontribusi

belum berarti memperoleh laba. Apabila margin kontribusi sudah di peroleh, maka margin tersebut harus mampu menutup biaya tetap supaya perusahaan memperoleh laba. Apabila hasil penjualan pada tingkat Break Even Point dihubungkan dengan penjualan yang dibudgetkan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita rugi. Menurut Supriyono (2014: 35), batas keamanan adalah persentase yang menunjukkan batas sampai beberapa jauh penjualan yang dibudgetkan boleh turun tetapi perusahaan tidak menderita rugi, atau penurunan maksimum dari penjualan yang dibudgetkan tetapi perusahaan tidak menderita rugi. batas keamanan (margin of safety) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan. Selisih antara volume penjualan yang dibudgetkan atau tingkat penjualan tertentu dengan volume penjualan pada titik impas merupakan Margin Of Safety (MOS) bagi perusahaan yang bersangkutan. Suatu perusahaan yang mempunyai margin of safety yang besar adalah lebih baik bila dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai margin of safety yang rendah, karena MOS menunjukkan indikasi atau memberi gambaran kepada manajemen berapa penurunan penjualan yang dapat di tolerir sehingga perusahaan tidak menderita rugi.

Pengertian laba menurut mulyadi (2015), adalah “kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang termasuk dari pendapatan (revenue) atau investasi oleh pemilik”. Simamora (2014:45) laba adalah “perbandingan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih”. manajemen merupakan salah satu faktor yang sangat penting karena dapat mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan. Tercapainya titik impas pada volume penjualan yang relatif rendah (dari kapasitas optimal produk) merupakan harapan dari setiap perusahaan karena memberi kesempatan kepada pengusaha untuk dapat segera merealisasikan adanya keuntungan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk jenis penelitian kuantitatif, dimana data penelitian memuat angka-angka dan dianalisis menggunakan statistik (Sugiyono, 2013 :13). Desain penelitian historis, penelitian historis adalah untuk membuat rekonstruksi masa lampau secara sistematis dan objektif, dengan cara mengumpulkan, mengevaluasi, menverifikasikan, serta mensintesis bukti-bukti untuk menegakkan fakta dan memperoleh kesimpulan yang kuat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan Pembahasan

Dari hasil penelitian mengenai BEP pada tahun 2016, 2017, 2018 dan 2019 sebagai dasar perencanaan laba pabrik tahu Reza Kota Bengkulu pada tahun 2020, bahwa berdasarkan titik BEP tahun 2016, 2017, 2018 dan 2019, maka dapat disusun perencanaan laba pada tahun 2020 dengan hasil seperti pada tabel 2 dibawah ini:

Tabel 1. Perhitungan Marginal Income dan Laba Bersih (dalam Rp)

Tahun	Penjualan(Rp)	BiayaTetap (Rp)	Biaya Variabel(Rp)	Total Biaya (2+3) (Rp)	Marginal Income (1-3) (Rp)	Laba Bersih (1-4) (Rp)
	1	2	3	4	5	6
2016	314.344.827	13.600.000	225.367.936	238.967.936	88.976.891	77.560.000
2017	335.515.151	13.600.000	227.743.964	241.343.964	107.771.187	97.120.000
2018	366.054.054	13.600.000	237.672.344	251.272.344	128.381.710	121.840.000
2019	382.594.594	13.600.000	243.375.786	256.975.786	139.218.808	127.960.000

Sumber: Data Diolah, 2021

Dari tabel 1 di atas diketahui bahwa untuk mencapai laba tahun 2020 yang direncanakan akan naik 35% dari laba tahun 2016 sebesar Rp 77.560.00, dapat tercapai apabila usaha pempek RR mampu melakukan penjualan 39.566 butir pempek atau Rp 314.344.827. Untuk Laba tahun 2017 sebesar Rp 97.120.000 dapat tercapai apabila usaha pempek RR mampu melakukan penjualan 42.308 butir pempek atau Rp 335.515.151. Untuk laba tahun 2018 sebesar Rp 121.840.000 dapat tercapai apabila usaha pempek RR mampu melakukan penjualan 46.639 butir pempek atau sebesar Rp 366.054.054. Dan laba tahun 2019 sebesar Rp 127.960.000 dapat tercapai apabila usaha pempek RR mampu melakukan penjualan 48.117 butir pempek atau sebesar Rp 382.594.594.

Jika dilihat dari tabel diatas bahwa laba merupakan selisih antara total penjualan dengan total biaya pada tahun 2016 sebesar Rp 77.560.000 atau (Rp 314.344.827 – Rp 238.967.936), tahun 2017 sebesar Rp 97.120.000 atau (Rp 335.515.151 – Rp 241.343.964), tahun 2018 sebesar Rp 121.840.000 atau (Rp 366.054.054 – Rp 251.272.344), dan tahun 2019 sebesar Rp 127.960.000 atau (Rp 382.594.594 – Rp 256.975.786). Dengan analisis BEP pemilik usaha pempek RR dapat menentukan kombinasi yang optimal antara biaya, harga jual dan volume penjualan sehingga pemilik usaha pempek RR dapat mengidentifikasi berbagai langkah untuk mengambil keputusan yang optimal khususnya dalam menyusun perencanaan laba. Hasil analisis BEP dapat memberikan gambaran tentang hubungan biaya, volume dan laba yang dapat dijadikan sebagai alat perencanaan laba Selain itu BEP juga mempunyai kegunaan lain yakni mengambil keputusan atas pesanan yang ditawarkan kepada pemilik diterima atau ditolak, serta menentukan bauran produk yang akan dijual (sales mix).

Hasil dari penelitian juga menunjukkan bahwa terjadi perubahan pada struktur biaya khususnya biaya variabel. Perubahan biaya disini terjadi disebabkan adanya pertambahan volume produksi sehingga akan menambah biaya bahan baku, tenaga kerja dan biaya-biaya variabel lainnya. berpendapat bahwa terdapat beberapa asumsi dalam analisis titik impas atau BEP, diantaranya harga jual konstan dan biaya bersifat linier dalam rentang cakupan yang relevan. Namun bila beberapa asumsi tersebut dilanggar akan terjadi perubahan pada titik BEP.

Dari pembahasan tentang perencanaan laba dengan menggunakan analisis BEP terdapat konsep atau anggapan dasar yang digunakan atau syarat-syarat yang diperlukan untuk menentukan titik impas diantaranya sebagai berikut:

1. Bahwa prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan tepat
2. Bahwa harga jual barang per unit akan tetap saja, tidak naik atau turun pada setiap unit yang dijual
3. Bahwa harga umum tidak akan mengalami perubahan selama kisaran tertentu yang dianalisis
4. Bahwa produktifitas tenaga kerja pada perusahaan yang bersangkutan akan tinggal tetap atau tidak berubah.

Apabila hasil penjualan pada tingkat BEP dihubungkan dengan penjualan yang dibudgetkan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga pabrik/perusahaan tidak menderita kerugian. Hubungan atau selisih antara penjualan yang dibudgetkan atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat break even point merupakan tingkat keamanan (margin of safety) bagi perusahaan dalam melakukan penjualan. Hal ini sejalan dengan teori yang dijelaskan oleh (Supriyono, 2014:356), batas keamanan adalah persentase yang menunjukkan batas sampai berapa jauh penjualan yang dibudgetkan boleh turun tetapi perusahaan tidak mengalami kerugian atau penurunan maksimum dari penjualan yang dibudgetkan (dalam keadaan break even point).

Dari hasil penelitian dan uraian diatas menunjukkan bahwa dengan menggunakan analisis BEP, dalam hal ini pemilik usaha pempek RR akan mengetahui titik impas, yaitu suatu keadaan dimana perusahaan tidak mendapat keuntungan tetapi juga tidak mengalami kerugian, pada titik tersebut pemilik/manajemen dapat menyusun rencana berapa tingkat penjualan atau produksi yang harus dicapai untuk mencapai laba yang diharapkan. Selain itu juga diketahui tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. BEP pada tahun 2016 sebesar 5.902 butir pempek atau Rp 46.896.551 dengan ratio kontribusi 28,8% dan tingkat keuntungan usaha mencapai 24,26% serta tingkat margin of safety 84,26%. Pada tahun 2017 sebesar 5.196 butir pempek atau Rp 41.212.121 dengan ratio kontribusi 32,7% dan tingkat keuntungan usaha mencapai 28,5% serta tingkat margin of safety 87,17%. Dan pada tahun 2018 sebesar 4.683 butir pempek atau Rp 36.756.756 dengan ratio kontribusi sebesar 36,3%, tingkat keamanan atau margin of safety sebesar 89,59% dan tingkat keuntungan usaha mencapai 32,52%. Serta pada tahun 2019 sebesar 4.622 butir pempek atau Rp 36.756.756 dengan ratio kontribusi sebesar 36,77%, tingkat keamanan atau margin of safety sebesar 90% dan tingkat keuntungan usaha mencapai 33,09%.
2. Berdasarkan BEP tahun 2016, 2017, 2018 dan 2019, maka dapat disusun perencanaan laba untuk tahun 2020. Jika usaha Pempek RR Pagar Dewa Kota Bengkulu merencanakan kenaikan laba sebesar 35% di tahun 2020 yaitu laba tahun 2016 sebesar Rp 77.560.000 dapat tercapai apabila usaha pempek RR mampu melakukan penjualan 39.566 butir pempek atau sebesar Rp 314.344.827. Untuk Laba tahun 2017 sebesar Rp 97.120.000 dapat tercapai apabila usaha Pempek RR mampu melakukan penjualan 42.308 butir pempek atau sebesar Rp 335.515.151 dan

laba tahun 2018 sebesar Rp 121.840.000 dapat tercapai apabila usaha Pempek RR mampu melakukan penjualan 46.639 butir pempek atau sebesar Rp 366.054.054. Serta laba tahun 2019 sebesar Rp 127.960.000 dapat tercapai apabila usaha Pempek RR mampu melakukan penjualan 48.117 butir pempek atau sebesar Rp 382.594.594. Laba merupakan selisih antara total penjualan dengan total biaya pada tahun 2016 sebesar Rp 77.560.000 atau (Rp 314.344.827 – Rp 238.967.936), tahun 2017 sebesar Rp 97.120.000 atau (Rp 335.515.151 – Rp 241.343.964), tahun 2018 sebesar Rp 121.840.000 atau (Rp 366.054.054 – Rp 251.272.344), dan tahun 2019 sebesar Rp 127.960.000 atau (Rp 382.594.594 – Rp 256.975.786).

3. Analisis BEP mempunyai manfaat sebagai alat perencanaan laba seperti halnya dalam kasus pada usaha Pempek RR Kota Bengkulu. Berdasarkan Titik BEP tahun 2016, 2017, 2018 dan 2019, maka dapat direncanakan berapa tingkat laba yang diinginkan pada tahun 2020, sehingga penjualan baik dalam unit maupun dalam rupiah dapat ditentukan jika laba yang direncanakan tersebut ingin dicapai.

Saran

Hasil analisis BEP diatas disarankan kepada usaha Pempek RR Pagar Dewa Kota Bengkulu dalam menyusun perencanaan khususnya yang berhubungan dengan penjualan biaya dan laba dapat menggunakan analisis BEP atau titik pulang pokok, karena dengan mengetahui titik BEP, dapat ditentukan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai dengan tingkat laba direncanakan (Margin Of Safety) sehingga perencanaan pendapatan dengan memperoleh keuntungan yang optimal (tingkat kontribusi laba) yang diharapkan dapat ditentukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrianty, Yesi. 2017. Analisis Break Even Point Dalam Penentuan Laba Pada Usaha Roti Jempol Kota Bengkulu. Skripsi, Universitas Dehasen Bengkulu.
- Ahmad, kamaruddin 2013. Akuntansi biaya. Jakarta Salemba Empat Armstrong, Kotler 2015, "Marketing an Introducing Pretiece Hall twelfth edition", England : Pearson Education, Inc
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2013. Akuntansi Biaya. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Carter, William K dan Usry, Milton F. 2014. Akuntansi Biaya. Diterjemahkan oleh Krista. Buku 1. Edisi Keempat Belas. Jakarta: Salemba Empat.
- Daryanto, 2017. Manajemen Pemasaran. Bandung .PT. Sarana Tutorial Nurhani Sejahtera
- Dunia, Firdaus Ahmad, dan Wasilah. 2018. Akuntansi Biaya. Jakarta: Salemba Empat.
- Harnanto, 2017, Akuntansi Biaya, Penerbit ANDI, kerjasama dengan BPFEUGM, Yogyakarta.
- Kasmir. 2015. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada. Manullang. 2015. Pengantar Manajemen Keuangan. Yogyakarta. Andi.
- Mulyadi, D. 2015. Perilaku Organisasi dan Kepemimpinan Pelayanan. Bandung: Alfabeta.
- Munawir. 2013. Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta. Liberty. Nugroho, Bunafit. 2013. Dasar Pemograman Web PHP – MySQL dengan
- Pujiyati. 2016. Perencanaan Usaha Kerupuk Puli Rasa Ayam Kampung. Skripsi
- Riwayadi. 2014. Akuntansi Biaya: Pendekatan Tradisional dan Kontemporer. Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. 2013. Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis. Jakarta: Erlangga
- Simamora. 2014. Perbandingan Antara Pendapatan Dengan Beban. Yogyakarta Siregar, . 2015. Metode Penelitian Kuantitatif. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Siti Hajar. 2015. Analisis Pendapatan Usaha Home Industri Kerupuk Dikabupaten Aceh Barat. Skripsi, Universitas Teuku Umar Meulaboh Aceh Barat.
- Sugiyono. 2013. Jenis Penelitian. Jakarta. PT RajaGrafindo Persada. Sujarweni, V. Wiratna. 2017. Analisis Laporan Keuangan : Teori, Aplikasi, & Hasil Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Supriyono. 2015. Akuntansi Biaya. Yogyakarta.BPFE. Universitas Negeri Yogyakarta