

**ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM PENENTUAN PROYEKSI LABA
PADA USAHA TOKO KELONTONG D'BANTAR BAMBOO CRAFT
KECAMATAN MANDIRAJA KABUPATEN BANJARNEGARA**

Catur Gilang Romadlon¹, Fatih Atsaris Sujud²

E-mail: fatih@stai-tangho.ac.id

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang krusial dalam perekonomian Indonesia dan seharusnya menjadi perhatian utama. Break Even Point (BEP) merupakan kondisi di mana pendapatan usaha sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga tidak ada keuntungan maupun kerugian. Proyeksi laba adalah perencanaan atau target keuntungan yang diharapkan oleh sebuah entitas dalam jangka waktu tertentu. Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi penerapan BEP dengan menggunakan metode pengumpulan data dokumentasi, yang kemudian digunakan sebagai dasar untuk proyeksi laba di masa depan.

Hasil dari penelitian dan diskusi menunjukkan bahwa analisis Break Even Point dapat menentukan titik impas usaha serta membantu meningkatkan penjualan. Kedai Mafazah disarankan untuk melakukan pembukuan dengan menerapkan analisis BEP guna memvisualisasikan potensi laba di masa depan. Dengan menggunakan pendekatan ini, diharapkan laba usaha dapat ditingkatkan atau bahkan ditambah sesuai dengan yang diinginkan oleh pemilik usaha.

Kata Kunci: Break Even Point; Proyeksi Laba; UMKM

¹ Sekolah Tinggi Agama Islam Tanbihul Ghofilin Banjarnegara

² ibid

A. PENDAHULUAN

Break Even Point (BEP) merupakan konsep fundamental dalam bidang akuntansi dan manajemen keuangan, yang menggambarkan kondisi di mana sebuah perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian dalam operasionalnya. Pada titik BEP, pendapatan yang diperoleh perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga laba perusahaan adalah nol. Memahami BEP sangat penting bagi manajemen karena memberikan panduan yang jelas dalam proses perencanaan dan pengambilan keputusan strategis.

Analisis BEP adalah teknik yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara volume penjualan dan profitabilitas perusahaan. Dengan menggunakan analisis ini, manajemen dapat menentukan jumlah minimum penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya yang dikeluarkan, baik itu biaya variabel maupun biaya tetap. Dalam hal ini, laba bersih akan diperoleh jika volume penjualan melebihi total biaya yang dikeluarkan, sedangkan kerugian terjadi jika penjualan hanya mampu menutupi sebagian biaya. Dengan kata lain, analisis BEP membantu manajemen untuk menentukan titik di mana perusahaan mulai menghasilkan laba, yang merupakan informasi krusial dalam perencanaan operasional dan pengambilan keputusan strategis.

Dalam dunia bisnis yang kompetitif, memahami titik BEP memberikan keunggulan tersendiri. BEP menjadi sangat relevan dan penting terutama ketika perusahaan memiliki kedua jenis biaya, yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel adalah biaya yang berubah seiring dengan perubahan volume produksi, seperti biaya bahan baku, pajak dan biaya tenaga kerja langsung. Penghitungan biaya pajak dilakukan oleh lembaga pemerintah dengan pertimbangan keselarasan dan kepentingan umum dalam penentuan besaran pajak. Pengambilan pajak harus berlandaskan prinsip proporsionalitas, dimana setiap bentuk perpajakan harus adil dan sesuai dengan kondisi masing-masing individu (Sujud; 2023). Sebaliknya, biaya tetap adalah biaya yang tetap tidak berubah meskipun volume produksi berubah dalam batas tertentu, seperti biaya sewa dan gaji tetap. BEP tidak relevan jika perusahaan hanya memiliki biaya variabel, karena dalam situasi tersebut, total biaya akan selalu berubah seiring dengan perubahan volume produksi, tanpa adanya komponen biaya tetap yang perlu ditutupi.

Dalam analisis BEP, perusahaan mengidentifikasi titik di mana total pendapatan penjualan sama dengan total biaya variabel dan tetap. Misalnya, jika total biaya tetap perusahaan adalah \$50,000 dan biaya variabel per unit produk adalah \$10, serta harga jual per unit produk adalah \$20, maka BEP dapat dihitung dengan membagi total biaya tetap dengan margin kontribusi per unit (harga jual per unit dikurangi biaya variabel per unit). Dalam contoh ini, margin kontribusi per unit adalah \$10 ($\$20 - \10), sehingga BEP adalah 5,000 unit ($\$50,000 / \10). Dengan mengetahui BEP, perusahaan dapat menetapkan target penjualan yang realistis dan membuat keputusan strategis mengenai harga jual, biaya produksi, dan volume produksi.

Mengetahui BEP tidak hanya penting untuk perencanaan operasional tetapi juga untuk strategi pemasaran. Jika BEP menunjukkan bahwa perusahaan harus menjual 5,000 unit produk untuk mencapai titik impas, manajemen dapat merencanakan kampanye pemasaran yang agresif untuk mencapai target tersebut. Selain itu, perusahaan juga dapat mengevaluasi kembali struktur biaya untuk menurunkan BEP, seperti mencari pemasok bahan baku yang lebih murah atau mengoptimalkan proses produksi untuk mengurangi biaya tenaga kerja. Selain itu, analisis BEP juga berperan penting dalam evaluasi kelayakan proyek baru atau pengembangan produk. Sebelum memulai proyek baru, perusahaan dapat menggunakan analisis BEP untuk menentukan apakah proyek tersebut layak secara finansial dan kapan proyek tersebut akan mulai menghasilkan laba. Misalnya, sebuah perusahaan yang mempertimbangkan untuk meluncurkan produk baru harus memahami berapa banyak unit yang perlu dijual agar produk tersebut mencapai titik impas. Dengan demikian, manajemen dapat membuat keputusan yang lebih informatif dan mengurangi risiko keuangan.

Pemahaman tentang BEP juga memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang struktur biaya perusahaan dan bagaimana biaya tersebut berperilaku seiring dengan perubahan volume produksi. Dengan memahami bagaimana biaya tetap dan biaya variabel berkontribusi terhadap total biaya, manajemen dapat mengidentifikasi area-area di mana efisiensi dapat ditingkatkan dan biaya dapat dikurangi. Misalnya, jika biaya tetap perusahaan sangat tinggi, manajemen mungkin perlu mencari cara untuk mengurangi biaya tersebut, seperti dengan menyewa fasilitas yang lebih murah atau mengotomatisasi sebagian proses produksi untuk mengurangi ketergantungan pada tenaga kerja.

Di samping itu, BEP juga memainkan peran penting dalam penetapan harga. Dengan memahami titik impas, perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat untuk produk atau jasa mereka. Harga jual harus cukup tinggi untuk menutupi biaya produksi dan menghasilkan laba, tetapi juga harus kompetitif di pasar. Dalam hal ini, analisis BEP membantu manajemen untuk menetapkan harga yang optimal yang dapat menarik pelanggan sekaligus memastikan keberlanjutan finansial perusahaan. Lebih lanjut, BEP dapat digunakan sebagai alat untuk mengukur kinerja perusahaan dari waktu ke waktu. Dengan memantau perubahan BEP, manajemen dapat menilai efektivitas strategi operasional dan pemasaran yang telah diterapkan. Misalnya, jika BEP perusahaan menurun dari tahun ke tahun, ini dapat menunjukkan bahwa perusahaan berhasil mengurangi biaya atau meningkatkan efisiensi operasional. Sebaliknya, jika BEP meningkat, manajemen mungkin perlu mengevaluasi kembali strategi mereka dan mencari cara untuk meningkatkan profitabilitas.

Secara keseluruhan, analisis BEP adalah alat yang sangat berguna bagi manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Dengan memahami titik impas, perusahaan dapat menetapkan target penjualan yang tepat, mengelola biaya dengan lebih efektif, dan membuat keputusan strategis yang mendukung pertumbuhan dan profitabilitas jangka panjang. Pemahaman yang mendalam tentang BEP memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan operasionalnya dan memastikan keberlanjutan finansial dalam jangka panjang. Dalam dunia bisnis yang terus berubah dan kompetitif, kemampuan untuk secara akurat menentukan dan mengelola BEP adalah kunci untuk mencapai kesuksesan dan keberlanjutan. Analisis BEP bermanfaat untuk menentukan titik pulang pokok usaha, sehingga manajemen mengetahui berapa banyak unit yang harus diproduksi atau dijual agar perusahaan tidak merugi. Namun, analisis ini memiliki beberapa kelemahan, seperti hanya relevan untuk satu jenis produk dan memerlukan sales mix konstan jika ada lebih dari satu produk. Dalam kenyataan, banyak perusahaan memiliki berbagai produk untuk meningkatkan daya saing, membuat penerapan analisis BEP menjadi lebih kompleks. Asumsi lain adalah harga jual per unit, jumlah unit yang dijual, dan harga secara umum dianggap tetap, meskipun sering terjadi perubahan.

Penggunaan analisis Break Even Point (BEP) biasanya terbatas pada proyeksi operasi selama satu tahun. BEP adalah titik di mana pendapatan perusahaan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi. Pemahaman tentang BEP sangat penting dalam perencanaan dan pengambilan keputusan bisnis karena membantu manajemen dalam menetapkan target penjualan yang diperlukan untuk menutupi biaya operasional. Ketika perusahaan mengeluarkan biaya besar untuk iklan atau investasi lain yang hasilnya tidak segera terlihat, tantangan dalam mencapai BEP meningkat. Investasi semacam ini biasanya dilakukan dengan harapan meningkatkan pendapatan di masa depan, namun pada awalnya akan meningkatkan biaya operasional. Oleh karena itu, pendapatan yang harus dicapai untuk menutupi biaya tersebut juga meningkat. Manajemen perlu mempertimbangkan dampak jangka panjang dari investasi ini dan bagaimana mereka mempengaruhi BEP.

Penggunaan analisis BEP tidak hanya membantu dalam menetapkan target penjualan, tetapi juga berperan penting dalam berbagai aspek keputusan bisnis. Misalnya, dalam penetapan harga, dengan memahami titik impas, perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat untuk produk atau jasa mereka. Harga jual harus cukup tinggi untuk menutupi biaya produksi dan menghasilkan laba, tetapi juga harus kompetitif di pasar. Dalam perencanaan anggaran, analisis BEP membantu manajemen dalam merencanakan anggaran dengan lebih akurat. Dengan mengetahui jumlah penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai titik impas, perusahaan dapat merencanakan pengeluaran dan investasi dengan lebih baik.

Selain itu, analisis BEP juga berperan penting dalam evaluasi kelayakan proyek baru atau pengembangan produk. Sebelum memulai proyek baru, perusahaan dapat menggunakan analisis BEP untuk menentukan apakah proyek tersebut layak secara finansial dan kapan proyek tersebut akan mulai menghasilkan laba. Misalnya, sebuah perusahaan yang mempertimbangkan untuk meluncurkan produk baru harus memahami berapa banyak unit yang perlu dijual agar produk tersebut mencapai titik impas. Dengan demikian, manajemen dapat membuat keputusan yang lebih informatif dan mengurangi risiko keuangan.

Pemahaman tentang Break Even Point (BEP) memberikan wawasan yang sangat penting tentang struktur biaya perusahaan dan bagaimana biaya-biaya tersebut berubah seiring dengan perubahan volume produksi. Dengan memahami kontribusi biaya tetap dan biaya variabel terhadap total biaya, manajemen dapat mengidentifikasi area-area di mana efisiensi dapat ditingkatkan dan biaya dapat dikurangi. Biaya tetap merupakan biaya-biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berfluktuasi. Contoh biaya tetap meliputi biaya sewa gedung, gaji karyawan tetap, dan biaya administrasi. Jika biaya tetap perusahaan terlalu tinggi, manajemen dapat mempertimbangkan berbagai strategi untuk mengurangnya, seperti mencari fasilitas sewa yang lebih terjangkau atau mengotomatisasi beberapa proses produksi untuk mengurangi ketergantungan pada tenaga kerja. Di samping itu, biaya variabel berubah sejalan dengan perubahan volume produksi. Contoh biaya variabel termasuk biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Manajemen dapat memanfaatkan analisis BEP untuk mengevaluasi seberapa besar biaya variabel yang harus mereka keluarkan untuk setiap unit produk yang diproduksi, sehingga mereka dapat mengatur produksi sesuai dengan permintaan pasar tanpa meningkatkan biaya secara signifikan.

Analisis BEP juga memainkan peran penting dalam penetapan harga produk atau jasa perusahaan. Dengan mengetahui titik impas, yaitu jumlah penjualan yang diperlukan untuk menutupi biaya produksi dan mencapai laba nol, manajemen dapat menetapkan harga jual yang optimal. Harga jual harus cukup tinggi untuk mencakup biaya produksi serta menghasilkan laba yang diinginkan, namun juga harus kompetitif di pasar agar tetap menarik bagi pelanggan. Sebagai contoh, jika analisis BEP menunjukkan bahwa harga jual saat ini tidak cukup untuk menutupi biaya produksi, perusahaan harus mempertimbangkan untuk menaikkan harga jual atau mencari cara untuk menurunkan biaya produksi. Penggunaan analisis BEP ini membantu manajemen dalam membuat keputusan strategis yang lebih baik terkait dengan penetapan harga, sehingga dapat mengoptimalkan pendapatan perusahaan dan memastikan keberlanjutan finansial dalam jangka panjang.

Secara keseluruhan, pemahaman mendalam tentang BEP tidak hanya membantu dalam pengelolaan biaya dan penentuan harga yang tepat, tetapi juga memberikan pandangan yang lebih luas tentang efisiensi operasional dan strategi pertumbuhan

perusahaan. Dengan menggunakan alat analisis ini secara efektif, perusahaan dapat merencanakan langkah-langkah yang lebih cerdas dan responsif terhadap perubahan pasar dan kondisi ekonomi yang terus berubah. Lebih lanjut, BEP dapat digunakan sebagai alat untuk mengukur kinerja perusahaan dari waktu ke waktu. Dengan memantau perubahan BEP, manajemen dapat menilai efektivitas strategi operasional dan pemasaran yang telah diterapkan. Misalnya, jika BEP perusahaan menurun dari tahun ke tahun, ini dapat menunjukkan bahwa perusahaan berhasil mengurangi biaya atau meningkatkan efisiensi operasional. Sebaliknya, jika BEP meningkat, manajemen mungkin perlu mengevaluasi kembali strategi mereka dan mencari cara untuk meningkatkan profitabilitas. Selain itu, analisis BEP juga dapat membantu dalam perencanaan jangka panjang dan pengambilan keputusan strategis. Dengan memahami bagaimana berbagai faktor seperti perubahan harga bahan baku, peningkatan upah tenaga kerja, atau perubahan dalam permintaan pasar dapat mempengaruhi BEP, perusahaan dapat membuat perencanaan yang lebih baik untuk menghadapi tantangan di masa depan. Misalnya, jika perusahaan memperkirakan adanya peningkatan biaya bahan baku di masa mendatang, manajemen dapat menggunakan analisis BEP untuk menentukan berapa banyak penjualan tambahan yang diperlukan untuk tetap mencapai titik impas.

Secara keseluruhan, analisis BEP adalah alat yang sangat berguna bagi manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Dengan memahami titik impas, perusahaan dapat menetapkan target penjualan yang tepat, mengelola biaya dengan lebih efektif, dan membuat keputusan strategis yang mendukung pertumbuhan dan profitabilitas jangka panjang. Pemahaman yang mendalam tentang BEP memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan operasionalnya dan memastikan keberlanjutan finansial dalam jangka panjang. Dalam dunia bisnis yang terus berubah dan kompetitif, kemampuan untuk secara akurat menentukan dan mengelola BEP adalah kunci untuk mencapai kesuksesan dan keberlanjutan. Misalnya, dalam menghadapi persaingan yang ketat, perusahaan yang memahami BEP mereka akan lebih siap untuk menyesuaikan strategi mereka, baik dalam hal penetapan harga, efisiensi operasional, atau inovasi produk. Mereka dapat mengambil langkah-langkah proaktif untuk mengurangi biaya, meningkatkan penjualan, dan akhirnya mencapai keuntungan yang diinginkan.

B. PEMBAHASAN

Landasan Teori

Akuntansi biaya memainkan peran vital dalam pengelolaan industri. Supriyono (2015:13) mendefinisikan akuntansi biaya sebagai alat yang memungkinkan manajemen untuk memantau dan mencatat setiap transaksi biaya secara sistematis, yang kemudian disajikan dalam bentuk laporan biaya. Pendapat serupa disampaikan oleh Mulyadi (2015:7), yang menjelaskan bahwa akuntansi biaya melibatkan proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya dalam konteks pembuatan dan penjualan produk atau jasa, serta penafsiran terhadapnya. Fungsi utama akuntansi biaya meliputi perencanaan dan pengendalian biaya, pemantauan data untuk mencegah penyimpangan, serta menyediakan informasi yang menjadi acuan bagi manajemen dalam pengambilan keputusan.

Biaya dalam perusahaan manufaktur dapat digolongkan berdasarkan fungsi utama perusahaan, sebagaimana dijelaskan oleh Mulyadi (2015:13), menjadi tiga kelompok utama: biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya administrasi serta umum. Selain itu, biaya juga dapat diklasifikasikan berdasarkan hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, yakni menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung meliputi biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, sementara biaya tidak langsung mencakup biaya overhead pabrik. Akuntansi biaya menawarkan manfaat yang signifikan dalam pembuatan dan pelaksanaan rencana serta anggaran operasional, terutama dalam menghadapi kondisi kompetitif dan ekonomi yang telah diprediksi sebelumnya. Informasi yang dihasilkan oleh akuntansi biaya tidak hanya berguna bagi kepentingan manajerial tetapi juga penting untuk keperluan pelaporan keuangan. Definisi biaya sendiri dapat bervariasi, namun intinya, biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat, baik saat ini maupun di masa mendatang.

Salah satu aspek penting dalam akuntansi biaya adalah perilaku biaya. Berdasarkan reaksi terhadap perubahan volume produksi, biaya dapat dibagi menjadi biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi variabel. Biaya variabel akan berubah seiring dengan perubahan tingkat aktivitas perusahaan. Sebaliknya, biaya tetap relatif tidak berubah meskipun terjadi perubahan aktivitas dalam batas tertentu. Biaya semi variabel

merupakan kombinasi dari biaya variabel dan biaya tetap, di mana sebagian biaya bersifat variabel dan sebagian lagi bersifat tetap. Untuk memahami peran akuntansi biaya lebih mendalam, penting untuk melihat bagaimana proses pencatatan biaya dilakukan. Setiap transaksi biaya harus dicatat dengan detail dan tepat waktu. Hal ini mencakup pencatatan biaya produksi seperti bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik, serta biaya non-produksi seperti biaya pemasaran dan biaya administrasi. Proses pencatatan ini harus disertai dengan penggolongan biaya yang tepat, sehingga laporan biaya yang dihasilkan dapat memberikan gambaran yang akurat tentang pengeluaran perusahaan.

Penggolongan biaya yang tepat memainkan peran krusial dalam analisis dan pengendalian biaya di setiap perusahaan. Dengan mengelompokkan biaya menjadi kategori-kategori yang jelas, seperti biaya langsung dan tidak langsung, manajemen dapat dengan lebih mudah mengidentifikasi sumber daya yang secara langsung terlibat dalam proses produksi dan mana yang merupakan biaya overhead. Ini tidak hanya membantu dalam mengidentifikasi potensi area efisiensi dan penghematan biaya, tetapi juga memungkinkan perusahaan untuk fokus pada pengelolaan sumber daya secara optimal. Biaya langsung, seperti biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, langsung berhubungan dengan produksi barang atau jasa. Keterlibatan langsung ini membuatnya lebih mudah untuk diperhitungkan dalam penghitungan harga pokok produksi dan memungkinkan manajemen untuk secara akurat menetapkan harga jual yang memadai untuk mencapai target margin keuntungan. Di sisi lain, biaya tidak langsung atau biaya overhead mencakup biaya-biaya yang tidak secara langsung terkait dengan produksi barang atau jasa, tetapi mendukung operasi keseluruhan perusahaan. Contohnya adalah biaya sewa gedung, biaya administrasi, dan biaya utilitas. Pengelompokan biaya ini memungkinkan manajemen untuk lebih strategis dalam mengelola pengeluaran tetap dan mengidentifikasi potensi untuk mengurangi pemborosan.

Selain pengelompokan biaya, akuntansi biaya juga berperan penting dalam perencanaan biaya perusahaan. Dengan menggunakan data historis dan melakukan prediksi masa depan, manajemen dapat menyusun anggaran yang realistis dan dapat dicapai. Anggaran ini berfungsi sebagai alat pengendalian yang efektif untuk memastikan bahwa operasi berjalan sesuai rencana dan untuk mengidentifikasi penyimpangan secepat mungkin. Pemantauan terus-menerus terhadap biaya aktual dan perbandingannya dengan anggaran adalah langkah kunci dalam proses ini, yang memungkinkan manajemen untuk

mengambil tindakan korektif yang diperlukan dengan cepat. Informasi biaya yang akurat dan tepat waktu memainkan peran kunci dalam pengambilan keputusan manajerial yang efektif di setiap perusahaan. Dengan memiliki pemahaman yang baik tentang biaya produksi per unit, manajemen dapat dengan lebih tepat menetapkan harga jual yang optimal untuk produk atau jasa mereka. Hal ini sangat penting untuk mencapai target keuntungan perusahaan, karena harga jual yang ditetapkan harus mampu mencakup biaya produksi serta memberikan margin keuntungan yang diinginkan. Pemahaman tentang biaya produksi per unit memungkinkan manajemen untuk melakukan analisis cost-volume-profit (CVP) dengan lebih baik. Dengan CVP, mereka dapat mengidentifikasi titik impas (BEP) di mana pendapatan total sama dengan biaya total, serta mengevaluasi dampak dari perubahan volume produksi atau penjualan terhadap laba perusahaan. Ini membantu manajemen dalam merencanakan strategi harga yang kompetitif di pasar dan dalam memahami kapan harus menyesuaikan harga jual untuk memaksimalkan laba. Selain itu, informasi biaya juga sangat relevan dalam pengambilan keputusan make or buy. Keputusan ini mengacu pada pilihan apakah perusahaan akan memproduksi komponen atau barang sendiri, atau membelinya dari pemasok eksternal. Untuk membuat keputusan yang tepat, manajemen harus mengevaluasi biaya-biaya terlibat dalam kedua opsi tersebut, termasuk biaya produksi internal dan biaya pembelian eksternal. Analisis biaya yang akurat memungkinkan mereka untuk membandingkan biaya dan manfaat dari masing-masing pilihan dengan lebih baik, serta mempertimbangkan faktor-faktor strategis seperti keamanan pasokan, fleksibilitas produksi, dan kualitas produk. Dalam konteks pengambilan keputusan make or buy, informasi biaya juga membantu dalam menilai potensi untuk penghematan biaya jangka panjang. Misalnya, jika analisis biaya menunjukkan bahwa biaya produksi internal lebih tinggi daripada biaya pembelian dari pemasok eksternal yang terpercaya, perusahaan dapat memutuskan untuk mengurangi biaya dengan melakukan outsourcing pada komponen atau barang tertentu. Sebaliknya, jika biaya produksi internal lebih murah atau memberikan keunggulan kompetitif lainnya, perusahaan dapat memilih untuk tetap memproduksi sendiri. Dengan demikian, informasi biaya yang akurat dan tepat waktu tidak hanya menjadi dasar untuk penetapan harga yang efektif, tetapi juga mendukung pengambilan keputusan strategis yang lebih baik dalam operasional perusahaan. Ini memungkinkan manajemen untuk merencanakan dengan

lebih baik, meningkatkan efisiensi biaya, dan mengoptimalkan kinerja keuangan secara keseluruhan.

Pemahaman tentang perilaku biaya, baik biaya tetap maupun variabel, juga krusial dalam pengelolaan biaya. Dengan memahami bagaimana biaya berubah seiring dengan perubahan volume produksi, manajemen dapat merencanakan produksi dan kapasitas pabrik dengan lebih efektif. Biaya tetap, misalnya, cenderung tidak berubah meskipun volume produksi berfluktuasi, sehingga perencanaan kapasitas produksi dapat dioptimalkan untuk mengurangi biaya per unit. Di sisi lain, biaya variabel berfluktuasi sejalan dengan perubahan volume produksi, yang memungkinkan manajemen untuk menyesuaikan produksi dengan permintaan pasar tanpa meningkatkan biaya secara signifikan. Dengan demikian, penggolongan biaya yang tepat dan pemahaman yang mendalam tentang perilaku biaya adalah kunci dalam manajemen biaya yang efektif dan pengambilan keputusan yang tepat dalam bisnis. Ini tidak hanya membantu perusahaan dalam mengelola keuangan mereka dengan lebih baik, tetapi juga meningkatkan kemampuan mereka untuk merespons perubahan pasar dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dalam jangka panjang.

Dalam konteks yang lebih luas, akuntansi biaya juga memainkan peran penting dalam pelaporan keuangan eksternal. Laporan biaya yang disusun dengan baik memberikan gambaran yang jelas tentang kesehatan keuangan perusahaan dan kinerjanya kepada pemangku kepentingan seperti investor, kreditur, dan regulator. Informasi biaya ini juga membantu dalam memenuhi persyaratan pelaporan keuangan yang ditetapkan oleh standar akuntansi. Secara keseluruhan, akuntansi biaya adalah elemen kunci dalam pengelolaan industri. Melalui pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya, akuntansi biaya menyediakan informasi yang sangat diperlukan untuk perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. Dengan pemahaman yang mendalam tentang konsep dan praktik akuntansi biaya, manajemen dapat mengelola operasi perusahaan dengan lebih efisien, mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan kinerja, dan mencapai tujuan keuangan yang diinginkan. Oleh karena itu, penerapan akuntansi biaya yang efektif dan tepat waktu merupakan faktor penentu keberhasilan dalam pengelolaan industri yang kompetitif dan dinamis.

Pengertian Biaya

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.

Perilaku Biaya

Menurut Rudianto (2013:18), biaya dalam suatu perusahaan dapat dikelompokkan berdasarkan perilakunya dalam bereaksi terhadap perubahan volume produksi menjadi tiga kategori utama:

1. **Biaya Variabel:** Biaya variabel adalah biaya yang berfluktuasi seiring dengan perubahan tingkat aktivitas perusahaan. Artinya, semakin tinggi volume produksi atau aktivitas perusahaan, semakin tinggi pula biaya ini. Sebaliknya, jika volume produksi turun, biaya variabel juga akan mengalami penurunan. Contoh biaya variabel termasuk biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung, yang terkait langsung dengan produksi barang atau jasa tertentu.
2. **Biaya Tetap:** Biaya tetap adalah biaya yang relatif stabil dan tidak berubah meskipun terjadi perubahan dalam volume produksi atau aktivitas perusahaan, dalam batas tertentu. Artinya, biaya ini tetap harus dibayar setiap periode, independen dari seberapa aktif atau tidak aktifnya operasi perusahaan pada saat itu. Contoh biaya tetap meliputi sewa gedung, gaji karyawan tetap, asuransi, dan biaya administrasi lainnya. Upaya yang dapat mengurangi biaya adalah dengan merger. Melalui merger, perusahaan dapat mengeliminasi duplikasi fungsi dan sumber daya, seperti departemen administratif dan fasilitas fisik yang berlebihan. Pengurangan ini akan mengurangi biaya tetap dan variabel, yang mendekatkan perusahaan pada BEP lebih cepat. Ini sebagian merupakan alasan mengapa merger dan akuisisi dianggap sebagai metode yang efektif untuk meningkatkan kinerja perusahaan (Ariyanti; 2022).

3. Biaya Semi Variabel: Biaya semi variabel adalah kombinasi dari biaya variabel dan biaya tetap. Sebagian dari biaya ini akan berubah seiring dengan perubahan volume produksi atau aktivitas perusahaan, sementara sebagian lainnya tetap tidak berubah. Contoh biaya semi variabel dapat mencakup biaya utilitas (seperti listrik atau air) yang memiliki komponen tetap (misalnya biaya tetap bulanan) dan variabel (yang tergantung pada penggunaan aktual). Pemahaman yang jelas tentang jenis-jenis biaya ini penting bagi manajemen perusahaan dalam perencanaan keuangan, pengendalian biaya, dan analisis kinerja. Dengan memisahkan biaya menjadi kategori-kategori ini, perusahaan dapat mengidentifikasi mana yang dapat dikurangi atau dikendalikan lebih efektif, serta membuat keputusan yang lebih baik terkait strategi harga, produksi, dan pengeluaran lainnya.

Metode Penelitian

Metode analisis yang diterapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut (Kasmir, 2014: 136):

1. Analisis Kualitatif: Langkah ini dilakukan untuk menganalisis dan memahami penjelasan dari hasil-hasil penelitian serta perhitungan yang diperlukan.
2. Analisis Kuantitatif: Metode ini melibatkan perhitungan-perhitungan terhadap permasalahan yang diteliti, dengan menggunakan beberapa teknik, antara lain:

Penentuan Break Even Point (Titik Impas):

Dilakukan dengan rumus

$$BEP = FC / (P - VC) \text{ atau } BEP = FC / (1 - VC/S),$$

di mana BEP merupakan Titik Impas FC adalah Biaya Tetap,

VC adalah Biaya Variabel,

P adalah Harga Jual Persatuan,

S adalah Jumlah Penjualan.

Menghitung Kontribusi Laba dilakukan dengan menghitung kuantitas yang dihasilkan dengan memasukkan perencanaan laba yang diharapkan,

menggunakan rumus :

$BEP + Keuntungan (Rp) = FC + laba yang diharapkan / (1-VC/S)$, atau

$BEP + Keuntungan (unit) = FC + Laba yang diharapkan / P-VC.$

Ratio Kontribusi (Margin Income Ratio):

Digunakan untuk mengukur kontribusi relatif produk sebagai persentase dari harga per unit, dengan rumus :

$Q = (P - V) / P$, di mana Q adalah Margin Income Ratio,

P adalah Penjualan, dan

V adalah Biaya Variabel.

Margin of Safety :

Bertujuan untuk mengetahui tingkat keamanan dari kondisi penjualan, dihitung dengan rumus Margin of Safety =

$(\text{penjualan per budget} - \text{penjualan per titik impas}) / \text{penjualan per budget} \times 100\%$.

Tingkat Keuntungan dihitung dengan cara mengalikan (*Margin Income x Margin of Safety*).

Grafik Break Even Point

Metode proyeksi menggunakan Metode kuadrat terkecil (Linier Last Sequare) yaitu metode statistik yang digunakan untuk mencari garis yang paling sesuai dari bentuk persamaan.

$$y' = a + bx$$

Dimana:

y = nilai variabel yang dihitung untuk diprediksi a sama dengan perpotongan sumbu y, bila konstan b = slope koefisien kecendrungan garis trend x = variabel bebas,

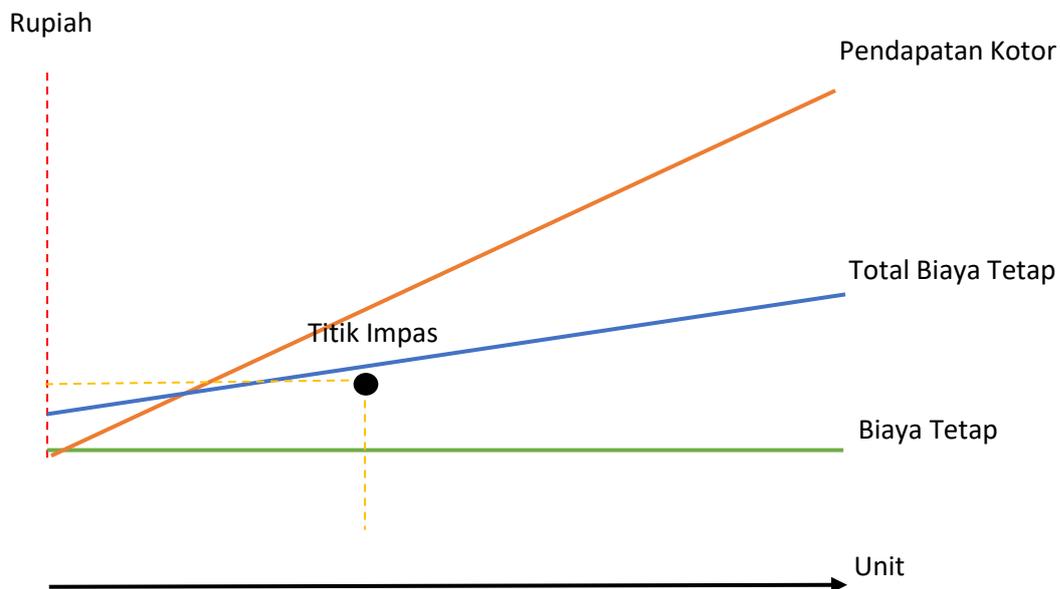
waktu dalam persamaan tersebut, y merupakan variabel yang akan dicari, x merupakan satuan waktu (diketahui). Dengan demikian maka variabel a dan b masih harus dicari terlebih dahulu.

Adapun cara mencari variabel a dan b sebagai berikut:

$$a = \Sigma y/n$$

$$b = \Sigma xy/\Sigma x^2$$

Gambar 1. Grafik Titik Impas (BREAK EVENT POINT)



Keterangan :

Unit = besarnya volume produksi atau penjualan

Rupiah = besarnya biaya dan penghasilan penjualan

Titik impas = Break Event Point atau titik impas dalam rupiah dan unit

Biaya tetap = pengeluaran bisnis yang tidak terpengaruh perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan

Total biaya tetap = jumlah keseluruhan dari pengeluaran tetap dan pengeluaran variabel yang dikeluarkan

Pendapatan kotor = pendapatan kotor atau laba kotor dari usaha yang belum dikurangi beban biaya

Hasil

BEP atau Titik Impas menggambarkan kondisi di mana pendapatan dari suatu pabrik atau perusahaan setara dengan total biaya yang dikeluarkan, menandakan bahwa pada titik tersebut, perusahaan tidak memperoleh laba namun juga tidak mengalami kerugian. Dalam perhitungan BEP, biaya harus dibagi menjadi dua kelompok utama, yakni biaya tetap dan biaya variable.

Bulan	Penjualan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total Biaya (2+3)	Marginal Inc (1-3)	Laba Bersih (1-4)
	1	2	3	4	5	6
Januari	Rp7.560.000	Rp1.500.000	Rp4.500.000	Rp6.000.000	Rp3.060.000	Rp1.560.000
Februari	Rp8.245.000	Rp1.500.000	Rp4.550.000	Rp6.050.000	Rp3.695.000	Rp2.195.000
Maret	Rp8.320.000	Rp1.500.000	Rp4.500.000	Rp6.000.000	Rp3.820.000	Rp2.320.000
April	Rp9.240.000	Rp1.500.000	Rp4.600.000	Rp6.100.000	Rp4.640.000	Rp3.140.000
Mei	Rp8.200.000	Rp1.500.000	Rp4.800.000	Rp6.300.000	Rp3.400.000	Rp1.900.000
Juni	Rp8.350.000	Rp1.500.000	Rp4.750.000	Rp6.250.000	Rp3.600.000	Rp2.100.000

Sumber : Toko Kelontong D'Bantar Bamboo Craft Kecamatan Mandiraja Kabupaten Banjarnegara Perhitungan analisis Break Even Point (BEP) pada bulan Januari sebagai berikut :

Jumlah Penjualan (S) = 630 atau Rp 7.560.000

Harga Jual Per Picis (P) = Rp 12.000

Total Biaya Tetap (FC) = Rp 1.500.000

Total Biaya Variabel (VC) = Rp 4.500.000

Biaya Variabel (unit) (V) = Rp 4.500.000/630 picis = Rp 7.142

Laba Bersih = Rp 1.560.000

Dari hasil perhitungan analisis diatas maka dapat diperoleh titik BEP (break even point) bulan januari adalah 428 picis tampah atau Rp 3.056.776 artinya pada titik tersebut

penjualan ditoko Kelontong D'Bantar Bamboo Craft Kecamatan Mandiraja Kabupaten Banjarnegara tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian.

Berdasarkan analisis perhitungan pada bagian d dan e, didapatkan Margin Of Safety (MOS) sebesar 28,50%. Hal ini menunjukkan bahwa penurunan tingkat penjualan tidak boleh melebihi 28,50% dari total penjualan, karena jika berada di bawah MOS, usaha Toko Kelontong D'Bantar Bamboo Craft di Kecamatan Mandiraja, Kabupaten Banjarnegara akan mengalami kerugian. Sementara itu, keuntungan yang diperoleh dari penjualan adalah sebesar Rp 1.560.000 atau 10,41%.

C. PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki potensi besar untuk meningkatkan laba setiap bulannya. Proyeksi laba yang terus meningkat merupakan bukti bahwa UMKM memiliki kapasitas untuk berkembang dan menghasilkan keuntungan yang lebih besar jika dikelola dengan baik. Untuk mencapai proyeksi laba yang diharapkan, UMKM perlu menetapkan target penjualan yang realistis dan dapat dicapai. Penetapan target penjualan ini harus didasarkan pada analisis yang cermat terhadap pasar, kebutuhan konsumen, dan kemampuan produksi.

Penting untuk mempertimbangkan berbagai beban dan biaya yang akan dikeluarkan selama operasi. Biaya-biaya ini termasuk biaya tetap seperti sewa tempat, gaji karyawan tetap, dan biaya operasional lainnya, serta biaya variabel yang berfluktuasi seiring dengan volume produksi dan penjualan, seperti biaya bahan baku dan tenaga kerja variabel. Dengan memahami komponen biaya ini, UMKM dapat merencanakan strategi penjualan dan produksi yang efektif untuk mencapai target laba yang diinginkan.

Proyeksi hasil perhitungan bulanan dapat digunakan sebagai acuan perencanaan laba di masa mendatang. Dengan menganalisis proyeksi laba setiap bulan, UMKM dapat mengidentifikasi tren dan pola yang dapat digunakan untuk membuat keputusan bisnis yang lebih baik. Misalnya, jika proyeksi menunjukkan peningkatan penjualan pada bulan-bulan tertentu, UMKM dapat merencanakan peningkatan produksi atau strategi pemasaran yang lebih agresif pada periode tersebut untuk memaksimalkan keuntungan.

Selain itu, proyeksi bulanan ini juga dapat digunakan dalam perhitungan Break Even Point (BEP). BEP adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi. Dengan menghitung BEP, UMKM dapat menentukan jumlah minimum penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya operasional. Ini sangat penting dalam perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan strategis. Sebagai contoh, jika proyeksi laba menunjukkan bahwa UMKM dapat mencapai BEP dengan menjual 1,000 unit produk per bulan, maka manajemen dapat menetapkan target penjualan di atas angka ini untuk memastikan bahwa perusahaan menghasilkan laba. Jika analisis menunjukkan bahwa penjualan cenderung menurun pada bulan-bulan tertentu, manajemen dapat mengambil langkah-langkah untuk mengurangi biaya operasional atau mencari cara untuk meningkatkan penjualan selama periode tersebut.

Untuk menghitung BEP, UMKM dapat menggunakan beberapa metode yang sudah terbukti efektif, seperti metode persamaan, kontribusi unit, dan grafis. Metode persamaan melibatkan perhitungan matematis sederhana di mana $BEP \text{ (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$. Metode kontribusi unit fokus pada margin kontribusi per unit produk, yang merupakan selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Sementara itu, metode grafis menggunakan grafik untuk memvisualisasikan hubungan antara biaya, volume, dan pendapatan, membantu manajemen memahami bagaimana perubahan dalam biaya tetap atau variabel mempengaruhi BEP.

Menggunakan metode-metode ini, UMKM dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang struktur biaya mereka dan bagaimana biaya tersebut berperilaku seiring dengan perubahan volume produksi dan penjualan. Misalnya, jika analisis menunjukkan bahwa biaya tetap sangat tinggi, UMKM dapat mencari cara untuk mengurangi biaya ini, seperti dengan menyewa fasilitas yang lebih murah atau mengotomatisasi sebagian proses produksi untuk mengurangi ketergantungan pada tenaga kerja.

Penetapan harga juga merupakan aspek penting dalam mencapai proyeksi laba yang diharapkan. Dengan memahami BEP, UMKM dapat menentukan harga jual yang tepat untuk produk atau jasa mereka. Harga jual harus cukup tinggi untuk menutupi biaya produksi dan menghasilkan laba, tetapi juga harus kompetitif di pasar. Jika analisis BEP

menunjukkan bahwa harga jual saat ini terlalu rendah untuk menutupi biaya, UMKM mungkin perlu mempertimbangkan untuk menaikkan harga atau mencari cara untuk menurunkan biaya produksi. Selain itu, analisis BEP dapat membantu UMKM dalam mengevaluasi kelayakan proyek baru atau pengembangan produk. Sebelum meluncurkan produk baru, UMKM dapat menggunakan analisis BEP untuk menentukan apakah proyek tersebut layak secara finansial dan kapan proyek tersebut akan mulai menghasilkan laba. Dengan demikian, manajemen dapat membuat keputusan yang lebih informatif dan mengurangi risiko keuangan.

Analisis BEP juga memainkan peran penting dalam perencanaan jangka panjang dan pengambilan keputusan strategis. Dengan memahami bagaimana berbagai faktor seperti perubahan harga bahan baku, peningkatan upah tenaga kerja, atau perubahan dalam permintaan pasar dapat mempengaruhi BEP, UMKM dapat membuat perencanaan yang lebih baik untuk menghadapi tantangan di masa depan.

Sebagai kesimpulan, penggunaan analisis BEP dalam proyeksi operasional tahunan adalah alat yang sangat berguna bagi UMKM dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Dengan memahami dan mengelola BEP, UMKM dapat menetapkan target penjualan yang tepat, mengelola biaya dengan lebih efektif, dan membuat keputusan strategis yang mendukung pertumbuhan dan profitabilitas jangka panjang. Pemahaman yang mendalam tentang BEP memungkinkan UMKM untuk mengoptimalkan operasional mereka dan memastikan keberlanjutan finansial dalam jangka panjang. Dalam dunia bisnis yang terus berubah dan kompetitif, kemampuan untuk secara akurat menentukan dan mengelola BEP adalah kunci untuk mencapai kesuksesan dan keberlanjutan.

Saran

Hasil penelitian dan pembahasan menunjukkan bahwa analisis Break Even Point (BEP) adalah alat yang sangat berguna dalam menentukan titik impas usaha dan meningkatkan penjualan. Toko Kelontong D'Bantar Bamboo Craft disarankan untuk mengadopsi pembukuan dengan menggunakan analisis BEP guna mendapatkan visi yang lebih jelas terkait laba di masa depan. Langkah ini diharapkan dapat membantu toko

meningkatkan laba, mengoptimalkan efisiensi pengeluaran, serta menghindari fluktuasi pendapatan dan laba yang tidak stabil setiap bulannya. Sebelumnya, pemilik toko mungkin beranggapan bahwa keuntungan hanya terjadi ketika dapat mengganti barang dagang dan memiliki sisa dari hasil penjualan. Namun, penelitian menyarankan agar Toko Kelontong D'Bantar Bamboo Craft menerapkan analisis BEP untuk mencapai peningkatan yang lebih berkelanjutan dalam kinerja keuangan mereka.

Analisis BEP memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi jumlah penjualan minimum yang diperlukan untuk menutupi semua biaya operasionalnya dan mencapai titik impas. Dengan mengetahui titik impas ini, pemilik toko dapat menetapkan target penjualan yang realistis yang harus dicapai setiap bulan untuk mencapai atau melebihi titik impas. Selain itu, BEP juga membantu dalam merencanakan strategi pengeluaran dan pengelolaan biaya dengan lebih efektif, sehingga toko dapat mengoptimalkan pendapatan mereka.

Implementasi analisis BEP juga dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang struktur biaya toko, seperti biaya tetap dan biaya variabel. Dengan memahami kontribusi masing-masing jenis biaya terhadap total biaya, pemilik toko dapat mengambil langkah-langkah untuk mengurangi biaya yang tidak perlu atau meningkatkan efisiensi operasional untuk mengurangi BEP mereka dan meningkatkan keuntungan. Selain itu, analisis BEP juga membantu dalam mengantisipasi fluktuasi pendapatan dan laba yang tidak stabil setiap bulannya. Dengan menetapkan titik impas yang jelas, toko dapat lebih mudah mengelola keuangan mereka dan membuat keputusan yang lebih tepat dalam merespons perubahan pasar atau kondisi ekonomi yang mungkin mempengaruhi penjualan mereka.

Dengan demikian, penggunaan analisis BEP tidak hanya membantu Toko Kelontong D'Bantar Bamboo Craft dalam menghitung titik impas dan meningkatkan penjualan, tetapi juga dalam membangun fondasi yang lebih kuat untuk pertumbuhan bisnis jangka panjang. Dengan memiliki pemahaman yang lebih baik tentang kesehatan keuangan mereka dan bagaimana strategi operasional mereka mempengaruhi kinerja keuangan, toko dapat mengambil langkah-langkah yang lebih strategis dan proaktif untuk mencapai kesuksesan yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSATAKA

- Ariyantia, O. (2022). The Effect Of Accounting Conservatism And Financial Performance On Company Value (Case Study on Companies Conducting Mergers listed on the Sharia Stock Exchange Financial Statements 2016-2018). *Indonesian Journal of Banking and Marketing Perspective*, 2(2), 10-20.
- 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 Dreamweaver. Yogyakarta : Gava Media
- Pongtuluran, 2018. Analisis Break Event Point Pada Industry Kue Khas Toraja Jaya Putra Di Kecamatan Makale Kabupaten Tana Toraja. Skripsi. Universitas Kristen Indonesia Toraja
- Prastowo D, Dwi. 2015. Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Purwati Ayuningtias, Laras. 2017. Analisa Perbandingan Logic Fuzzy Metode Tsukamoto, Sugeno, Dan Mamdani (Studi Kasus : Prediksi Jumlah Pendaftar Mahasiswa Baru Fakultas Sains Dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung). Skripsi,
- 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.
- Sujari rahmanto. 2019. Manajemen Pembiayaan Sekolah. Yogyakarta: CV.Gre Publising
- Sujarweni, V. Wiratna. 2017. Analisis Laporan Keuangan : Teori, Aplikasi, & Hasil Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- SUJUD, F. A., & Hidayatulloh, S. (2023). PEMUNGUTAN PAJAK PENGHASILAN DALAM PANDANGAN EKONOMI ISLAM. J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah), 6(2), 64-78.
- Supriyono. 2015. Akuntansi Biaya. Yogyakarta.BPFE. Universitas Negeri Yogyakarta.
<https://www.kbbi.web.id/proyeksi>.