ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA USAHA KECIL MENENGAH (UKM) BAROKAH JAYA KABUPATEN KOLAKA**Santa Kirana¹, Sabarudin², Kartomo³**^{1,2,3}Universitas Sembilanbelas November KolakaEmail: santanakib269@gmail.com¹, sabarudin4@gmail.com², bungkartomo@gmail.com³**Abstrak**

Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Barokah Jaya Kabupaten Kolaka” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Barokah Jaya Kabupaten Kolaka. Penelitian ini menggunakan metode penelitian Kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dalam melakukan pengumpulan data peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yaitu wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian UKM Barokah Jaya akan mengalami kondisi titik impas (*break even point*) ketika harus mempunyai pendapatan penjualan produk yaitu sebesar Rp. 98.750.000 atau harus dapat menjual produk sebesar 474 dan UKM Barokah Jaya mempunyai CMR (*contribution margin rasio*) yaitu sebesar 24% dan MOS (*margin of safety*) sebesar 92%. UKM Barokah Jaya ingin merencanakan laba sebesar 5%, maka harus menaikkan penjualan sebesar 474 atau sebesar Rp. 98.750.000 sehingga kondisi penjualan atau pendapatan produk mencapai Rp. 6.491.052.631.

Kata Kunci: *Break Even Point* (BEP), Laba, UKM.

Abstract

Break Even Point (BEP) Analysis as a Profit Planning Tool in Small and Medium Enterprises (SMEs) Barokah Jaya, Kolaka Regency” This study aims to determine the Break Even Point (BEP) Analysis as a Profit Planning Tool in Small and Medium Enterprises (SMEs) Barokah Jaya, Kolaka Regency. This study uses a Qualitative research method with a descriptive approach. In collecting data, researchers use data collection techniques, namely interviews and documentation. The results of the study show that UKM Barokah Jaya will experience a break-even point condition when it must have product sales revenue of Rp. 98.750.000 or must be able to sell 474 products and UKM Barokah Jaya has a CMR (contribution margin ratio) of 24% and a MOS (margin of safety) of 92%. UKM Barokah Jaya wants to plan a profit of 5%, so it must increase sales by 474 or Rp. 98.750.000 so that the sales condition or product revenue reaches Rp. 6.491.052.631.

Keywords: *Break Even Point (BEP), Profit, UKM.*

A. PENDAHULUAN

Meskipun memiliki potensi besar, UKM Barokah Jaya menghadapi berbagai tantangan dalam pengelolaan bisnis, terutama dalam aspek perencanaan keuangan. Salah satu tantangan utama adalah kesulitan menentukan strategi penjualan yang efektif untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Berdasarkan hasil observasi awal, ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi UKM Barokah Jaya, antara lain: 1. Tidak ada penghitungan BEP yang terintegrasi dimana pemilik UKM belum memiliki alat analisis keuangan yang mampu

menentukan titik impas (*Break Even Point*), sehingga sulit menetapkan target penjualan yang realistis untuk mencapai laba yang diinginkan. 2. *Fluktuasi* biaya produksi karena harga bahan baku yang tidak stabil menyebabkan ketidak pastian dalam pengelolaan biaya produksi, sehingga memengaruhi margin keuntungan. 3. Penurunan *volume* penjualan seperti persaingan yang semakin ketat dengan produk sejenis di pasar lokal mengakibatkan penurunan volume penjualan sebesar 8% dalam satu tahun terakhir. 4. Pengambilan keputusan yang tidak berdasarkan data dimana penentuan harga jual dan *volume* produksi masih dilakukan berdasarkan perkiraan atau pengalaman tanpa menggunakan analisis keuangan yang mendalam. *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu alat analisis yang penting untuk membantu UKM dalam merencanakan laba. BEP memberikan gambaran tentang berapa banyak unit produk yang harus dijual atau berapa pendapatan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. Dengan menggunakan analisis BEP, UKM Barokah Jaya dapat mengidentifikasi struktur biaya tetap dan biaya variabel, menentukan harga jual yang optimal, serta menyusun strategi penjualan yang efektif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan BEP sebagai alat perencanaan laba pada UKM Barokah Jaya. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis untuk membantu UKM Barokah Jaya dalam meningkatkan efisiensi operasional dan mencapai target keuntungan yang diinginkan. Hal ini juga dapat menjadi contoh bagi UKM lain di kabupaten kolaka dalam mengelola keuangan usaha secara lebih profesional.

B. METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Ditinjau dari jenis datanya pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun yang dimaksud dengan penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Arafat, 2023). Adapun jenis pendekatan penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data.

Jenis dan Sumber Data

Data Primer

Data primer merupakan data penelitian yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian, bersangkutan dan orang yang memerlukannya. Data primer disebut juga data asli atau baru.

Adapun data yang dibutuhkan pada penelitian yaitu:

- 1). Nama pemilik UKM Barokah Jaya
- 2). Lama Usaha
- 3). Fasilitas yang dimiliki perusahaan
- 4). Laporan keuangan tahunan Barokah Jaya
- 5). Laporan utang jangka Panjang untuk menghitung BEP

Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber-sumber yang telah ada. Data itu biasanya diperoleh dari laporan penelitian yang terdahulu. Data sekunder disebut juga data tersedia.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara observasi langsung pada karyawan Barokah Jaya. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh berupa laporan tahunan Barokah Jaya Kabupaten Kolaka periode 2021-2023 dan laporan penelitian terdahulu.

Sumber Data

Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data non numerik atau angka data ini biasanya berisi analisa dan kondisi saat ini pada organisasi sehingga membantu peneliti dalam menentukan permasalahan.

Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah data yang diukur berdasarkan numerik atau angka dengan hasil analisis sistematis.

Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2010), menyatakan metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mencatat dan mengumpulkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan napa yang akan diteliti

(Nasyrokha et al., 2019). Dalam penelitian ini data yang diperoleh dari proses dokumentasi merupakan metode yang bersumber dari laporan keuangan Barokah Jaya Kolaka.

Wawancara

Wawancara adalah cara menghimpun bahan keterangan yang dilakukan dengan tanya jawab secara lisan secara sepihak berhadapan muka, dan dengan arah serta tujuan yang telah ditetapkan. (Arafat, 2023) ada beberapa kelebihan pengumpulan data melalui wawancara, diantaranya pewawancara dapat melakukan kontak langsung dengan peserta yang akan dinilai, data diperoleh secara mendalam, yang diinterview bisa mengungkapkan isi hatinya secara lebih luas, pertanyaan yang tidak jelas bisa diulang dan diarahkan yang lebih bermakna.

Teknik Analisis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data deskriptif kualitatif. Selanjutnya metode ini menggunakan perhitungan pendapatan, *break even point* dan perencanaan laba. Analisis *break even point* (BEP) merupakan salah satu jenis alat analisis keuangan yang penting terhadap perencanaan keuangan perusahaan (Arsyana et al., 2019). Teknik analisis data dalam penelitian ini merupakan:

Pendapatan Usaha

Pendapatan adalah penerimaan bersih yang diterima oleh produsen setelah total hasil penjualan dikurangi dengan total biaya produksi (Sefrian et al., 2024).

Menurut Mubyarto (1994) dalam Fanindi et al., (2019), rumus yang digunakan untuk menghitung pendapatan yaitu:

$$I = TR - TC$$

Dimana :

I : Pendapatan (Keuntungan)

TR : Total *Revenue* (Total Penerimaan)

TC : Total *Cost* (Total Biaya)

Break Even Point (BEP)

1). Analisis Titik Impas Dalam Unit

Laba perusahaan adalah sebesar penghasilan penjualan dikurangi dengan semua biaya. *Break even point* sebagai alat perencanaan laba adalah suatu dasar untuk menentukan tingkat penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya yang terjadi agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak juga memperoleh laba agar mencapai tingkat laba yang

direncanakan. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika suatu jumlah penjualan (*revenues*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja (Sigit Suhardi, 2021). Rumus untuk mencari BEP dalam unit yang bisa digunakan sebagai berikut:

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P - VC}$$

Dimana :

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

P = Harga (*Price*) per unit

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost*) per Unit

Q = Jumlah kuantitas produk yang dijual

2). Analisis Titik Impas Dalam Rupiah

Contribution margin adalah jumlah penjualan (pendapatan) dikurang dengan biaya variabel. Dari jumlah tersebut dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan laba pada periode tersebut. Jika tidak cukup untuk menutupi biaya tetap, maka perusahaan akan rugi (Arsyana et al., 2019). Rumus untuk mencari BEP dalam rupiah sebagai berikut:

$$BEP (sales) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana :

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

S = Volume Penjualan

1 = Konstanta

Selain dari rumus umum *Break Even Point* yang telah ditulis, ada satu rumus yang perlu diketahui untuk menetapkan maksimum biaya variabel per unit.

$$BV \text{ per unit} = HJ \text{ per unit} - \frac{BT}{Volume} - \frac{Laba}{Volume}$$

Dimana :

BV = Biaya Variabel

HJ = Harga Jual

BT = Biaya Tetap

Perencanaan Laba

Dalam merencanakan laba, kita wajib untuk menentukan seberapa besar laba yang ingin diperoleh suatu perusahaan tersebut. Dalam analisis ini adapun target laba yang ditentukan sebesar 5%, maka untuk mengetahui besarnya rencana laba dilakukan analisis perencanaan dengan menggunakan pendekatan sebagai berikut.

Menurut Anggi (2017), analisis perencanaan laba dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap (FC)} + \text{laba}}{\text{harga} - \text{VC}}$$

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perencanaan laba melalui analisis break even point dalam penelitian ini menggunakan beberapa data diantaranya data penjualan, data pendapatan, data biaya-biaya pada tahun 2022, 2023 dan 2024 melalui data wawancara. Berikut ini data-data yang menjadi dasar dalam penelitian perencanaan laba melalui analisis break even point pada tahun 2022, 2023 dan 2024:

Tabel Data Biaya-Biaya Tahun 2022, 2023, dan 2024

Biaya Produksi	Jumlah Pengeluaran (Rp)
Biaya Tetap	
- Gaji	Rp 12.000.000
- Administrasi	Rp 200.000
- Promosi	Rp 50.000
- Perlengkapan kantor	Rp 1.000.000
- Perlengkaoan kandang	Rp 200.000
- Perlengkapan RPH	Rp 250.000
- Penyusutan Aktiva	Rp 10.000.000
Total Biaya tetap	Rp 23.700.000
Biaya Variabel	
- Pembelian Sapi	Rp 864.000.000
- Biaya Retribusi	Rp 2.130.000
- Biaya Pematongan	Rp 43.200.000
- Biaya Pengiriman + BBM	Rp 3.050.000
- Telepon	Rp 1.000.000
- Listrik	Rp 2.790.000
Total Biaya Variabel	Rp 916.170.000
Total Biaya Produksi	Rp 939.870.000
Rata-rata biaya produksi	Rp 6.526.875

Tabel diatas Menunjukkan total biaya produksi usaha pematongan sapi selama 3 tahun dengan jumlah 144 ekor sapi adalah Rp. 939.870.000 sedangkan rata-rata biaya produksi per

ekor sapi adalah sebesar Rp. 6.526.875. Biaya produksi terbesar dalam usaha pemotongan sapi adalah biaya pembelian sapi sebesar Rp. 864.000.000 dari total biaya yang dikeluarkan.

D. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari bab sebelumnya maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

Dari hasil penelitian perencanaan laba menggunakan analisis *break even point* pada UKM Barokah Jaya dapat mengetahui besar penjualan yang dihasilkan, dimana UKM tidak mengalami kerugian maupun mendapatkan keuntungan (titik impas). UKM juga dapat mengetahui batas kerugian melalui margin pengaman (*margin of safety*). Dengan menggunakan analisis *break even point*, UKM dapat mengetahui seberapa besar unit yang harus dijual agar memperoleh laba yang diinginkan dari sebuah perencanaan. UKM Barokah Jaya akan mengalami kondisi titik impas (*break even point*) ketika harus mempunyai pendapatan penjualan produk yaitu sebesar Rp. 98.750.000 atau harus dapat menjual produk sebesar 474 dan UKM Barokah Jaya mempunyai CMR (*contribution margin rasio*) yaitu sebesar 24% dan MOS (*margin of safety*) sebesar 92%. UKM Barokah Jaya ingin merencanakan laba sebesar 5%, maka harus menaikkan penjualan sebesar 474 atau sebesar Rp. 98.750.000 sehingga kondisi penjualan atau pendapatan produk mencapai Rp. 6.491.052.631.

Saran

Adapun saran yang diberikan kepada UKM Barokah Jaya Kabupaten Kolaka sebagai berikut: Hendaknya UKM Barokah Jaya Kabupaten Kolaka melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku biaya karena hal ini akan diperlukan dalam melakukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break even point* untuk mengetahui volume penjualan pada periode berikutnya. Sehingga memudahkan UKM Barokah Jaya Kabupaten Kolaka untuk menetapkan harga dan laba yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, N. F. et al. (2023). *Konsep Umum Populasi dan Sampel Dalam Penelitian. Jurna Kajian Islam Kontemporer*, 14(1), 15–31.
- Aminus, R., & Sarina, R. (2022). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang. Jurnal Manajemen*, 10(3), 354–374.
- Arsyana, K. A. et al. (2019). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Tegal*. 1, 1–7.

- Diana, Shin ta Rahma. "Analisis Laporan Keuangan dan Aplikasinya". Jakarta: I nmedia. (2021)
- Dwi Prastowo Darminto. (2015). *Analisis Laporan Keuangan Konsep dan Aplikasi*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Fanindi, D. I. et al. (2019). *Analisis Keuntungan Usaha Pia Malati di Kelurahan Matiyai Kabupaten Sorong Papua Barat*. *Agri-Sosial Ekonomi Unsrat*, 14(3), 273–278.
- Fauzi, A. et al. (2024). *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba*. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1), 83–102. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- Firmansyah, D. et al. (2019). *Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. In *Aditya Media Publishing* (Vol. 53, Issue9).https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=qUAKEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=akuntansi&ots=GaCzhpaorV&sig=sXZIH3QP0hySct3THV3NyKsVq8%0Ahttp://pics.unipma.ac.id/content/pengumuman/03102_04_03_2019_01_17_07BukuAkuntansiManajemen.pdf
- Fitriani, D., & Sumarni, I. (2023). *Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah Produk Gorengan Pisang Molen di Kecamatan Muara Uya Bulan November-Desember 2021*. 6(1), 141–150.
- Faozan, N. T. (2020). *Pengertian Dan Jenis-Jenis Wawancara*. Situs Web Bola.Com.[RetrievedFromHttps://Www.Bola.Com/Ragam/Read/4355797/ Pengertian-Dan-Jenis- Jenis-Wawancara-Yang-Perlu-Diketahui](https://www.bola.com/Ragam/Read/4355797/Pengertian-Dan-Jenis-Jenis-Wawancara-Yang-Perlu-Diketahui).
- Fakhrudin, A. (2020). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Erlangga.
- Firdaus, D. (2018). *Pengertian Biaya*. Penerbit Aditya Media. Yogyakarta.
- Galingging, R. (2021). *Kajian Dasar Perencanaan Laba berdasarkan Break Even Point Pekerjaan Cutting Sticker pada Pencetakan Stiker di PT. YXY Rumbel*. *Jurnal Magenta*, 5(1), 768–782.
- Hayati, Rina. 2020. *Pengertian kerangka berpikir menurut para ahli*.<https://penelitianilmiah.com/pengertian-kerangka-berpikir-menurut-paraahli/>
- Haliza, T. N. (2020). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Home Industry Gagang Timba Di Dusun Sidowaras Gresik*. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 15(1), 49–69. <https://doi.org/10.32832/neraca.v15i1.3333>
- Herawati, H. (2019). *Pentingnya Laporan Keuangan Untuk Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan*. *Jurnal Akuntansi Unihaz*, 2(1), 16–25.
- Hery. (2016). *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta). PT Grasindo.
- Horngren. (2008). *Akuntansi Biaya*. Sukoharjo, Jawa Tengah : PT. Index.

- Hidayat, W. W. (2019). *Analisa Laporan Keuangan*.
<https://doi.org/10.1016/j.nrleng.2011.09.004>
- Kamaroellah, A. (2019). *Akuntansi Manajemen*.
- Kasmir. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. PT. Rajawali Pers. Jakarta.
- Kesuma., Y. F. 2014. Analisis Laporan Keuangan Sebagai Dasar Dalam Penilaian Kinerja Keuangan PT. Budi Satria Wahana Motor. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*. Vol 5 No.1 Hal 93-121.
- Kurniawan, A. (2021). *Pengertian Industri Cabang, Jenis, Tujuan, Faktor, Dampak, Para Ahli*. Situs Web Gurupendidikan. Restrieved From <https://www.Gurupendidikan.Co.Id/Pengertian-Industri/>
- Liestiana, T. P., & Novianty, I. (2021). *Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba*. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 1(3), 549–562. <https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218>
- Maruta, H. (2019). *Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi*. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Mulyati, S. et al. (2021). *Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Pada Pt. Kagaya Manufaktur Asia*. *Jurnal Al Tamaddun Batam*, 1(1), 9–12. <https://e-journal.institutabdullahsaid.ac.id/index.php/altamaddun-batam/article/view/35>
- Nasyrokha, M. et al. (2019). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kerajinan Kulit Praktis Magetan. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 18–33.
- Nurchamid, T., & Asrori. (2019). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*.
- Pelu, F. I. et al. (2021). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Telesindo Shop Manado*. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 554–564.
- Pratiwi, K. A. (2023). *Peran etika profesi dalam pengungkapan laporan keuangan perusahaan*. *Jurnal Satyagraha*, 05(02), 39–44.
- Ramadani, P. P., & Hakim, H. M. Z. (2023). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Dagang Putra Singkong)*. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi*, 11(1), 33–38. <https://doi.org/10.33366/ref.v11i1.4387>
- Rusmayanti, S. (2021). *Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Jus Jagung Enak*. *Jurnal AKRAB JUARA*, 6(2), 182–195.
- Sefrian, A. et al. (2024). *Analisis Pendapatan dan Tingkat Kesejahteraan Rumah Tangga Petani Kelapa sawit di Desa Sumber Bakti Kabupaten Nagan Raya*. *Jurnal Ilmu Pertanian*, 8(1), 12–23.
- Soemarso S.R, 2010, *Akuntansi : Suatu Pengantar* , Cetakan Keempat, Jakarta :Salemba Empat

- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitati Kualitatif dan R&D Alfabet*.
- Suharto. (2017). *Analisis Break Even Point Pada Usaha Keripik Singkong “Barokah” Desa Karang Rejo Kabupaten Pesawaran*. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, 31–37.
<https://doi.org/10.37090/indstrk.v1i1.6>
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta. Sujarweni,
- Syaharman. (2021). *Analisis Laporan Keuangan Sebagai Dasar Untuk Menilai Kinerja Perusahaan Pada PT. Narasindo Mitra Perdana*. *Insitusi Politeknik Ganeshha Medan*, 4(2), 283–295.
- Yulinda et al. (2022). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: P-IRT Tempe Syafira Kecamatan Bagelen Kabupaten Purworejo)*. *Surya Agritama*, 11(September), 159–173.
- Yuni, S. et al. (2021). *Analisis Perilaku Biaya Terhadap Biaya Tetap*. *Research In Accounting Journal*, 1(2), 247–253. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/raj%7C>
- Zulfiar, E. et al. (2021). *Pelatihan Penyusunan Laporan Laba Rugi Pada UMKM Mr Phep Kota Lhokseumawe*. *Prosiding Seminar ...*, 5(1), 123–125. <http://e-jurnal.pnl.ac.id/semnaspnl/article/view/2805%0Ahttp://e-jurnal.pnl.ac.id/semnaspnl/article/viewFile/2805/2359>.