

Pentingnya Mengukur Tingkat *Break Even Point* (BEP) Bagi Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM)

Wahyudin, Rima Elya Dasuki

PENDAHULUAN

Break Even Point atau dikenal pula dengan istilah titik impas atau titik pulang pokok adalah suatu keadaan (kondisi) di mana perusahaan atau koperasi tidak memperoleh laba atau juga tidak menderita kerugian. Hal ini penting untuk dipahami oleh pelaku usaha sehingga dapat mengetahui apakah sudah melewati titik impas tersebut atau belum. Pencapaian titik impas untuk setiap usaha tentunya berbeda-beda walaupun jenis usahanya sama. Tetapi yang mudah dicirikan adalah bila usaha tersebut padat modal maka akan mempunyai waktu pencapaian BEP yang cukup lama. Sebaliknya bila usahanya padat karyawan maka akan cepat mencapai BEP. Sebagai contoh adalah bisnis rumah makan akan cepat mencapai BEP dibandingkan bisnis jalan Tol. Seorang pengusaha jalan tol mengatakan bahwa usahanya rata-rata mencapai BEP setelah 15 tahun, sedangkan bisnis restoran bisa mencapai BEP setelah 5 tahun.

Mengapa perlu diketahui berapa lama usahanya mencapai *break even*? ini berhubungan pula dengan umur proyek kegiatan usaha, seandainya *break even* dicapai dalam 10 tahun dan umur proyek usaha hanya 12 tahun tentunya masih tidak menguntungkan walau sudah melewati BEP dikarenakan periode perolehan laba hanya dua (2) tahun. Artinya pengetahuan usia usaha juga penting untuk diketahui, semakin lama usia project atau usaha dari pencapaian BEP maka akan semakin menguntungkan (Alnasser et al., 2014). Semakin lama suatu usaha untuk mencapai *break even* tentunya semakin merugikan.

Pencapaian *break even* bisa berbeda-beda walaupun jenis usahanya sama. Banyak faktor yang memengaruhinya selain besaran investasi yang ditanamkan, jumlah karyawan, modal kerja, modal tetap, harga jual produk per unit, harga pokok produk dan yang lainnya. Sebenarnya terdapat tiga faktor utama dalam pencapaian tingkat BEP suatu usaha yaitu: Biaya (*cost*), laba (*profit*) dan jumlah (*volume*) sehingga analisis *break even point* ini disebut pula *Cost Profit Volume Analysis*. Ketiga faktor inilah yang akan berpengaruh terhadap cepat lambatnya pencapaian titik impas suatu usaha. *Cost* atau biaya yang rendah atau efisien akan menguntungkan perusahaan atau koperasi untuk cepat mencapai *break even*, begitu pula dengan jumlah atau volume penjualan semakin besar akan mempercepat pencapaian BEP dan semakin rendah akan memperlambat pencapaian BEP. Profit atau laba yang diperoleh juga akan memengaruhi kecepatan pencapaian *break even*. Laba merupakan selisih antara nilai penjualan dengan total biaya yang dikeluarkan. Dengan menganalisis BEP ini juga akan bisa merencanakan laba yang diinginkan bisa dicapai dengan berapa unit yang harus terjual. Sehingga analisis BEP ini disebut pula analisis perencanaan laba atau *profit planning analysis*.

Semua jenis bisnis, termasuk koperasi, badan usaha milik pemerintah (BUMN), dan badan usaha milik swasta (BUMS), diharapkan menjalankan bisnisnya dengan efisien (Hidayat, 2021). Perusahaan akan memperoleh banyak keuntungan dari menjalankan bisnisnya dengan cara yang efektif. Koperasi harus menyediakan layanan yang baik kepada

anggotanya. Konsep menyejahterakan anggota koperasi mengacu pada konsep pelayanan yang prima (Indonesia et al., 1992). Perusahaan atau usaha yang berkembang maju tentunya mengharapkan jumlah laba yang dicapainya setiap tahun akan meningkat. Trennya akan menaik bukannya menurun yang menuju keterpurukan usaha. Sehingga banyak sekali kegunaan dan keuntungan dengan menganalisis dan mengetahui pencapaian BEP ini. Kata sederhana *break even* ini adalah terkenal di kalangan usaha kecil dan menengah adalah “ balik modal” atau pulang pokok. Pembahasan *Break Even Point* menjadi penting karena koperasi mempunyai tanggung jawab sosial, untuk berusaha mencegah kerugian bagi unit usaha yang ada, dan bertanggung jawab atas kinerja koperasi yang baik (Wahyudin et al., 2022).

Analisis Break Event Point

Analisis *break even* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Analisis ini disebut pula *Cost Profit Volume Analysis*. Alasan perlunya menganalisis *break even* dikarenakan perusahaan mempunyai biaya yang harus ditutup selama operasi perusahaan tersebut. Biaya yang harus ditutup itu terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu perusahaan harus bisa mengelompokkan mana biaya tetap (*fixed cost*) dan mana biaya variabel (*variable cost*). Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap relatif konstan selama periode tertentu.

Contoh biaya tetap:

1. Bunga pinjaman
2. Sewa gedung
3. Sewa gudang
4. Gaji pegawai
5. Gaji pimpinan
6. Gaji staff
7. Biaya kantor

Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah sesuai dengan volume kegiatan atau produksi.

Contoh biaya variabel yaitu:

1. biaya bahan baku langsung
2. biaya tenaga kerja langsung
3. biaya komisi penjualan

Biaya variabel per unitnya akan tetap sama beda dengan biaya tetap per unitnya akan semakin kecil, jadi semakin banyak produksi atau penjualan maka biaya tetap per unitnya akan menurun.

Contoh biaya tetap per unit dan biaya variabel per unit dalam tabel berikut ini:

Table 1. Biaya Tetap Dan Biaya Variable Per Unit

Produksi (unit)	B. Tetap (Rp)	B Variabel (Rp)	B tetap / unit (Rp)	B Var/unit (Rp)
100	100 000	50 000	1000	500
200	100 000	100 000	500	500
300	100 000	150 000	333	500
500	100 000	250 000	200	500
1000	100 000	500 000	100	500

Dari tabel tersebut terlihat bahwa semakin banyak produksi maka biaya tetap per unit produk akan semakin kecil, sebaliknya dengan biaya variabel, biaya per unit produknya akan tetap sama per unit nya. *Break even* ini bagaimana perusahaan atau koperasi untuk menutup biaya tetapnya sehingga semakin banyak produk terjual dan biaya tetap yang efisien akan mempercepat pencapaian dalam *break even*. Sehingga efisiensi biaya tetap penting dilakukan. Contohnya biaya pemeliharaan dan depresiasi mesin yang tidak dipakai akan membebani perusahaan dan akan memperlama perolehan *break even*. Sehingga aset-aset yang tidak produktif (*idle*) sebaiknya dikeluarkan atau dijual oleh perusahaan.

Asumsi dasar dalam melakukan analisis BEP (Bambang Riyanto, 2008) yang harus dipenuhi kalau kita menerapkan analisis BEP:

1. Total biaya yang dikeluarkan perusahaan/koperasi harus bisa digolongkan ke dalam biaya tetap (*Fixed Cost*) dan biaya variabel (*Variabel Cost*)
2. Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah mengikuti besaran jumlah produksi atau penjualan.
3. Biaya tetap adalah biaya yang relatif tetap konstan sampai jangka waktu tertentu
4. Harga jual per unit produk selama periode yang dianalisis tidak mengalami perubahan
5. Perusahaan hanya memproduksi satu unit produk

Cara perhitungan *Break Even*

Ada beberapa cara dalam menentukan besaran BEP:

1. *Trial and Error*
2. Pendekatan matematik
3. Penggunaan rumus BEP

Cara-cara perhitungan BEP dijelaskan sebagai berikut:

1. *Trial and Error*

Dengan metode ini mencari besaran BEP dilakukan dengan cara coba-coba atau *trial and error*. Dengan memasukkan jumlah unit penjualan tertentu maka akan diperoleh laba atau rugi. Bila laba diperoleh maka unit produksi diturunkan di

bawah kuantitas tersebut bila hasilnya rugi maka *break even* ada dalam *range* produksi atau penjualan tersebut.

Contoh bila harga jual Rp10.000,- biaya tetap Rp5.000.000,- dan biaya variabel Rp5000,- per unit produksi 5.000 unit maka akan diperoleh:

$$TR = 5000 \times \text{Rp}10.000,- = \text{Rp}50.000.000,-$$

$$TC = (\text{Rp}5.000.000,- + (5.000 \times \text{Rp}5.000,-)) = \text{Rp} 30.000.000,-$$

$$\text{Maka } TR-TC = \text{Rp}20.000.000,- \text{ laba}$$

Pada produksi atau penjualan 5.000 unit ternyata diperoleh laba Rp 20 juta. Berarti BEP berada di bawah 5.000 unit.

Pada produksi 1.000 unit maka akan diperoleh laba atau rugi sebagai berikut:

$$TR = \text{Rp}10.000.000,-$$

$$TC = \text{Rp}10.000.000,-$$

$$TR - TC = 0$$

BEP dicapai pada jumlah unit penjualan 1.000 unit, keuntungan sama dengan nol begitu pula kerugian sama dengan nol. BEP tercapai di mana $TR = TC$

2. Pendekatan Matematik

Dengan pendekatan matematik dilakukan atas dasar unit dan atas dasar penjualan dalam rupiah.

$$\text{BEP tercapai dimana } TR = TC$$

$$TR = \text{total revenue} = P \times Q$$

$$TC = \text{Total Cost} = \text{Total biaya yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.}$$

Misalkan total biaya tetap = Rp10.000.000,- biaya variabel per unit Rp5.000 dan harga jual perunit Rp10.000, maka BEP :

$$TR = TC$$

$$\text{Rp}10.000,- \times Q = (\text{Rp}10.000.000,- + Q \times \text{Rp}5.000,-)$$

$$10.000 Q = 10.000.000,- + 5.000 Q$$

$$10.000 Q - 5.000 Q = \text{Rp}10.000.000,-$$

$$5.000 Q = \text{Rp}10.000.000,-$$

$$\text{Maka } Q = 2.000 \text{ unit}$$

Jadi BEP tercapai pada jumlah penjualan 2.000 unit

Pada penjualan 2.000 unit maka total penjualan = Rp20.000.000,-

Total biaya yang dikeluarkan juga sebesar Rp20.000.000,-

Dengan menggunakan rumus BEP

$$\text{BEP}(\text{unit}) = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Price-Variable Cost}}$$

$$\text{BEP}(\text{Rp}) = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \text{Total Variable Cost/Sales}}$$

Berdasarkan kasus di atas maka BEP (unit)= 10.000.000

$$\begin{aligned} & 10.000 - 5.000 \\ & = 2.000 \text{ unit} \end{aligned}$$

Artinya penjualan minimal yang harus dilakukan adalah 2.000 unit agar tidak mengalami kerugian;

$$\begin{aligned} \text{Sedangkan BEP}(\text{Rp}) &= \frac{10.0000}{1 - Q \times 5000/Q \times 10.000} \\ &= \text{Rp}20.000.000 \end{aligned}$$

Artinya volume penjualan minimal Rp20.000.000 agar berada pada posisi tidak untung dan tidak rugi.

Analisis BEP Sebagai Alat Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah rencana yang dibuat oleh manajemen untuk mencapai tujuan keuntungan. Perencanaan laba mencakup langkah-langkah yang harus diambil manajemen untuk mencapai tujuan keuntungan.

a. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Perencanaan Laba:

1. Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan tertentu
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup semua biaya yang terpakai untuk memperoleh laba yang memadai
3. *Break even point*, atau titik impas
4. Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi saat ini.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba.

b. Manfaat Perencanaan Laba:

1. Menawarkan pendekatan yang terarah untuk menemukan penyelesaian masalah.
2. Memberikan instruksi kepada semua tingkat manajemen.
3. Meningkatkan koordinasi.

Perencanaan penjualan jika mengharapkan laba tertentu adalah :

$$\text{Penjualan minimum(dalam unit)} = \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{\text{P} - \text{VC}}$$

$$\text{Penjualan minimum(dalam satuan uang)} = \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{1 - \text{TVC/S}}$$

Misalkan berdasarkan kasus sebelumnya, diharapkan laba sebesar Rp5.000.000 maka penjualan minimum yang harus dilakukan adalah:

$$\begin{aligned} \text{Berdasarkan kasus sebelumnya maka BEP(unit)} &= \frac{10.000.000 + 5.000.000}{10.000 - 5.000} \\ &= 3.000 \text{ unit} \end{aligned}$$

Artinya penjualan minimal yang harus dilakukan adalah 3.000 unit agar dapat memperoleh keuntungan Rp 5.000.000

$$\begin{aligned} \text{Sedangkan BEP(Rp)} &= \frac{10.0000 + \text{Rp } 5.000.000}{1 - \text{Q} \times 5000 / \text{Q} \times 10.000} \\ &= \text{Rp}30.000.000 \end{aligned}$$

Artinya volume penjualan minimal Rp30.000.000 agar memperoleh keuntungan Rp5.000.000

Penerapan Break Even Point Pada Usaha UMKM dan Koperasi

Salah satu fungsi utama BEP adalah untuk mengetahui nilai penjualan minimal yang akan dicapai, hal ini akan membantu UMKM dan koperasi dalam menentukan volume kapasitas produksi setelah tercapainya BEP untuk mengetahui tingkat keuntungan yang akan dicapai (Dasuki et al., 2016). BEP juga memiliki beberapa fungsi tambahan, seperti:

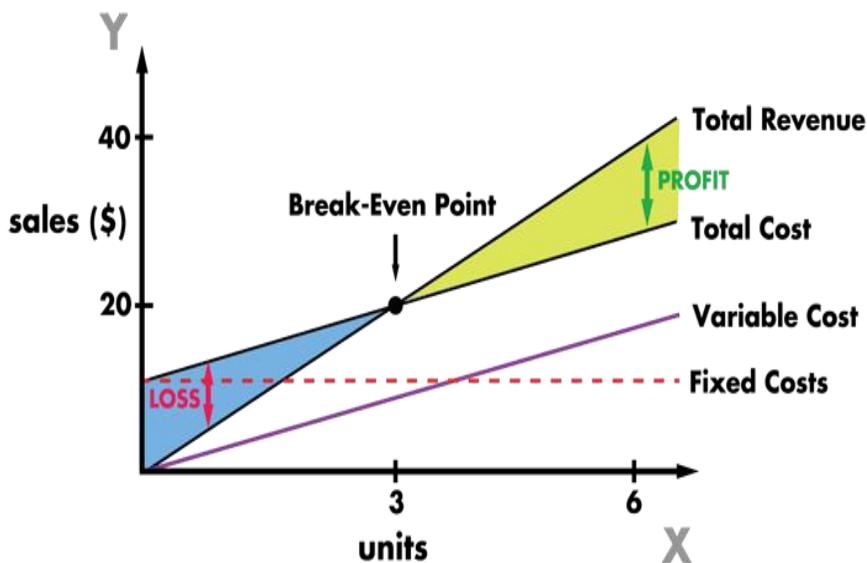
Dengan adanya nilai BEP, pengelola UMKM dan koperasi dapat menentukan langkah efisiensi kerja yang dapat diambil (Dasuki, 2018). Nilai BEP membantu pengelola UMKM dan Koperasi mengetahui perubahan nilai laba jika harga produk berubah, BEP berfungsi untuk mengetahui perubahan laba, jadi BEP juga dapat memprediksi kerugian yang mungkin dihadapi pengelola UMKM dan Koperasi.

Menghitung titik impas sangat bermanfaat untuk dapat memperkirakan taksiran penjualan dalam upaya untuk memperoleh keuntungan usaha. Secara umum, manfaat BEP adalah sebagai pedoman bagi pengelola UMKM dan Koperasi untuk memberikan nilai investasi yang tepat sehingga mereka dapat mengimbangi biaya produksi awal (Utami & Mubarak, 2021).

Manfaat lain dari BEP termasuk:

- Bahan analisis untuk mengetahui, perencanaan anggaran, dan proyeksi keuangan.
- Pedoman dalam menentukan margin, yang memastikan bahwa perusahaan /koperasi memperoleh keuntungan atau kerugian.

- Alat perencanaan untuk menghasilkan laba.
- Memberikan informasi tentang berbagai tingkat volume penjualan dan hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba berdasarkan tingkat penjualan yang bersangkutan.
- Mengevaluasi laba perusahaan secara keseluruhan.
- Mempertimbangkan harga jual
- Berfungsi sebagai dasar untuk pengambilan keputusan.



Gambar 1. Break Even Point

Break even Point dapat digambarkan dalam bentuk grafik di mana garis horizontal adalah jumlah unit/kapasitas produksi dan sumbu vertikal merupakan penjualan dalam satuan uang. *Curve fixed cost, variable cost, total cost dan total revenue* dibuat berdasarkan tabel *total cost dan total revenue* dalam beberapa alternatif tingkat produksi. Perpotongan *curve total revenue dan total cost* adalah kondisi tercapainya titik impas, jika *curve TR > curve TC* maka akan diperoleh keuntungan sebaliknya jika *curve TR < curve TC* akan terjadi kerugian.

Tabel Total Cost

<i>Quantity</i>	<i>VC/unit</i>	<i>Total Variable Cost</i>	<i>Fixed Cost</i>	<i>Total Cost</i> (TVC + FC)

Tabel Total Revenue

<i>Quantity</i>	<i>Price/unit</i>	<i>Total Revenue</i> (Q x P)

Analisis BEP dalam implementasinya dapat pula untuk memperkirakan batas penurunan penjualan yang dapat ditolerir agar tidak terjadi kerugian, hal tersebut disebut *Margin of Safety*.

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Anggaran penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran penjualan}} \times 100(\%)$$

Misal : Taksiran penjualan Rp30.000.00, jika BEP ada pada tingkat penjualan minimum Rp20.000.000, maka *margin of safety* adalah:

$$\frac{30.000.000 - 20.000.000}{30.000.000} \times 100\% = 33\%$$

Artinya penjualan hanya boleh turun 33% dari taksiran penjualan, atau

$$33,3\% \times \text{Rp}30.000.000 = \text{Rp}10.000.000 \text{ agar tidak mengalami keruagian artinya penurunan sebatas sampai tingkat BEP}$$

Tingkat BEP dapat berubah jika ada:

- Perubahan harga jual per unit

Jika harga naik sementara faktor lain konstan, maka total penjualan akan naik, *curve* penjualan akan bergeser ke atas, maka BEP akan bergeser ke kiri, BEP akan tercapai pada tingkat yang lebih kecil yang berarti kondisinya lebih baik karena dengan penjualan yang lebih kecil, BEP telah tercapai; sebaliknya jika harga turun sementara faktor lain konstan, maka total penjualan akan turun, *curve* penjualan akan bergeser ke bawah, maka BEP akan bergeser ke kanan, BEP akan tercapai pada tingkat yang lebih besar yang berarti kondisinya lebih buruk karena dengan BEP tercapai dengan tingkat penjualan yang lebih tinggi.

Contoh berdasarkan kasus di atas, di mana harga awal adalah Rp10.000 diperoleh BEP 2.000 unit atau Rp20.000.000

Jika harga per unit naik menjadi Rp15.000, maka

$$\text{BEP}(Q) = 10.000.000/15.000 - 5.000 = 1.000 \text{ unit atau } \text{BEP}(\text{Rp}) = \text{Rp}15.000.000$$

Artinya jika sebelumnya penjualan minimal yang harus dilakukan adalah 2000 unit atau Rp20.000.000, maka jika harga naik menjadi Rp15.000, maka penjualan minimum yang harus dilakukan cukup 1.000 unit atau Rp15.000.000

Namun jika harga per unit turun menjadi Rp 7.500, maka:

$$\text{BEP}(Q) = 10.000.000/7.500 - 5.000 = 4.000 \text{ unit atau } \text{BEP}(\text{Rp}) = \text{Rp}30.000.000$$

Artinya jika harga turun menjadi Rp7.500 agar tidak terjadi kerugian maka minimal yang harus dijual adalah 4.000 unit atau Rp30.000.000

- Perubahan biaya variabel per unit

Jika biaya variabel per unit turun, maka total biaya variabel akan menurun, dengan asumsi faktor lain tetap, maka total biaya akan turun, *curve* biaya akan turun, BEP

bergeser ke kiri, BEP akan tercapai pada tingkat yang lebih kecil yang berarti kondisinya lebih baik dengan penjualan yang lebih kecil BEP telah tercapai; sebaliknya jika biaya variabel naik sementara faktor lain konstan, maka total biaya akan naik, *curve* biaya akan bergeser ke atas, maka BEP akan bergeser ke kanan, BEP akan tercapai pada tingkat yang lebih besar yang berarti kondisinya lebih buruk karena dengan BEP tercapai dengan tingkat penjualan yang lebih tinggi

Contoh berdasarkan kasus di atas, di mana harga adalah Rp10.000 dengan biaya variabel per unit Rp5.000 diperoleh BEP 2.000 unit atau Rp20.000.000

Jika biaya variabel per unit turun menjadi Rp4.000, maka

$$\text{BEP}(Q) = 10.000.000/10.000 - 4.000 = 1.667 \text{ unit atau } \text{BEP}(\text{Rp}) = \text{Rp}16.670.000$$

Artinya penjualan minimal yang harus dilakukan cukup 1.667 unit atau Rp16.670.000.

Namun jika biaya variabel per unit naik menjadi Rp6.000, maka

$$\text{BEP}(Q) = 10.000.000/10.000 - 6.000 = 2.500 \text{ unit atau } \text{Rp}25.000.000$$

Artinya harus menjual minimal 2.500 unit atau Rp25.000.000 agar tidak terjadi kerugian

- Perubahan biaya tetap

Jika biaya tetap turun, maka total biaya akan menurun, dengan asumsi faktor lain tetap, maka total biaya akan turun, *curve* biaya akan turun, BEP bergeser ke kiri, BEP akan tercapai pada tingkat yang lebih kecil yang berarti kondisinya lebih baik dengan penjualan yang lebih kecil BEP telah tercapai; sebaliknya jika biaya tetap naik sementara faktor lain konstan, maka total biaya akan naik, *curve* biaya akan bergeser ke atas, maka BEP akan bergeser ke kanan, BEP akan tercapai pada tingkat yang lebih besar yang berarti kondisinya lebih buruk karena dengan BEP tercapai dengan tingkat penjualan yang lebih tinggi.

Contoh berdasarkan kasus di atas, di mana harga adalah Rp10.000 dengan biaya variabel per unit Rp5.000 dan total biaya tetap Rp10.000.000 diperoleh BEP 2.000 unit atau Rp20.000.000

Jika biaya tetap turun menjadi Rp8.000.000, maka

$$\text{BEP}(Q) = 8.000.000/10.000 - 5.000 = 1.600 \text{ unit atau } \text{BEP}(\text{Rp}) = \text{Rp}16.000.000$$

Artinya penjualan minimal yang harus dilakukan cukup 1.600 unit atau Rp16.000.000.

Namun jika biaya tetap naik menjadi Rp12.000.000, maka

$$\text{BEP}(Q) = 12.000.000/10.000 - 5.000 = 2.400 \text{ unit atau } \text{Rp}24.000.000$$

Artinya harus menjual minimal 2.400 unit atau Rp. 24.000.000 agar tidak terjadi kerugian.

Penutup

Analisis *break even point* atau titik impas sebagai salah satu alat bantu pengambilan keputusan sangat membantu pengelola UMKM dan koperasi dalam membuat perencanaan penjualan sehingga diharapkan tidak terjadi kerugian karena pengelola dapat memprediksi laba yang diinginkan. Namun demikian analisis ini memiliki keterbatasan karena ada berbagai asumsi yang harus dipenuhi antara lain biaya harus dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel, harga konstan pada saat dianalisis, dan hanya memproduksi satu jenis produk.

Bibliografi

- Alnasser, D. N., Shaban, D. O. S., & Zubi, D. Z. A.-. 2014. "The Effect of Using Break-Even-Point in Planning, Controlling, and Decision Making in the Industrial Jordanian Companies". *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 4(5). <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v4-i5/888>
- Dasuki, R. E. 2018. *Kinerja Usaha Koperasi Melalui Pendekatan Tingkat Kesehatan Kaitannya Dengan Penciptaan Value Of Firm*. 1(1), 41–56. <http://garuda.ristekdikti.go.id/journal/article/806191>
- Dasuki, R. E., Setiajatnika, E., & Mulyana, I. 2016. "Estimated financial performance model based on scale business cooperative (Study in cooperatives in West Java)". *Risk Governance and Control: Financial Markets and Institutions*, 6(4Continued1), 124–131. <https://doi.org/10.22495/rcgv6i4c1art2>
- Hidayat, U. 2021. *Book Chapter Pilihan Kebijakan Antara Kepentingan Rentabilitas Dan Manfaat Anggota*. 69–76.
- Indonesia, P., Republik, U. D., Tahun, I., Republik, U. D., Tahun, I., No, U. R. I., Soeharto, P., Republik, D. U., & No, I. 1992. *Book Chapter Optimalisasi Kebutuhan Modal Koperasi Dalam Melayani Anggota Book Chapter*. 179–182.
- Utami, Y., & Mubarak, A. 2021. "Determining Products or Services Pricing on Msme Using Break Even Point Analysis Method". *Business and Accounting Research (IJEBAR) Peer Reviewed-International Journal*, 5(2), 7–21. <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/IJEBAR>
- Wahyudin, W., Titin, A., Gunadi, T., & Elya, R. 2022. "Pengaruh Implementasi Prinsip Good Corporate Governance (Gcg) Terhadap Kinerja Keuangan (Studi Kasus Bank Bjb ZIEBAR Bandung, Jawa Barat)". *Jurnal Co Management*, 4(2), 696–701. <https://doi.org/10.32670/comanagement.v4i2.1275>

