

**BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK
PADA SHMILY CUPCAKES**

Oleh:

Reisty Mangundap¹

Harijanto Sabijono²

Victorina Tirajoh³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi
Universitas Sam Ratulangi Manado

email: ¹rerereisty@gmail.com¹

²h_sabijono@yahoo.com²

³victorinatirajoh@gmail.com³

ABSTRAK

Tujuan utama perusahaan yakni memperoleh pendapatan dan keuntungan, maka diperlukan adanya suatu perencanaan penjualan yang dapat dipergunakan untuk mengetahui besarnya volume penjualan minimum yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Untuk itu diperlukan alat analisis yang mampu memberikan informasi mengenai perencanaan penjualan, yaitu analisis *Break Even (BE)* atau *Break Even Point (BEP)* yang biasa disebut titik pulang pokok / titik impas. Tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu untuk mengetahui penggunaan alat analisis BEP dalam merencanakan dan lebih meningkatkan laba perusahaan. Metode penelitian adalah metode deskriptif dengan pendekatan kasus. Shmily adalah usaha dagang yang bergerak dibidang pembuatan kue yaitu *cupcakes*, yang terdiri dari berbagai macam jenis rasa. Hasil menjelaskan bahwa perusahaan dengan memperhitungkan *margin of safety* dan *contribution margin* dapat memaksimalkan metode *break even point* sebagai metode untuk melakukan penjualan di atas titik impas dan meminimalisasi kerugian. Tingkat *break even point* dicapai *home industry Shmily Cupcakes* pada penjualan dapat mencapai keuntungan diatas rata-rata. Hal itu menunjukkan bahwa *owner* telah melakukan penjualan di atas titik impas serta memperoleh banyak keuntungan. *Owner Shmily Cupcakes* sebaiknya menerapkan analisis BEP sebagai salah satu alat untuk mengetahui kondisi keuangan yang telah dicapai.

Kata kunci: *break even point, perencanaan laba, jangka pendek*

ABSTRACT

The main purpose of the company earn revenues and profit, it is necessary to have a sales plan that can be used to determine the minimum sales volume to be achieved by the company so as not to suffer losses. It required an analysis tool that can provide information about sales planning, namely the analysis of Break Even (BE) or Break Even Point (BEP) which is commonly called the break-even point / breakeven. The purpose of this study is to determine the use of BEP analysis tools in planning and further enhance corporate profits. The research method is descriptive method to approach the case. Shmily is a commercial enterprise engaged in the manufacture of cakes that cupcakes, which consists of various types of flavors. The results explained that the company taking into account the margin of safety and to maximize the contribution margin method as the method of break even point for sales above the break even point and to minimize losses. Level achieved break even point home industry Shmily Cupcakes on sale can achieve above average profits. It shows that the owner has done over the break even sales and earn more profits. Owner Shmily Cupcakes can apply BEP analysis as a tool to determine the financial condition has been achieved.

Keywords: *break even point, profit planning, short-term*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat, mengakibatkan semakin ketatnya persaingan dalam dunia usaha, terutama antar perusahaan yang mengeluarkan produk sejenis. Persaingan yang ketat pada industri bisnis di Indonesia memberikan pengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap setiap perusahaan yang ada. Agar mampu bertahan dalam persaingan diperlukan perencanaan dan pengelolaan yang baik, hal ini merupakan tanggung jawab manajemen, karena perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang penting dalam sebuah perusahaan yang nantinya akan mempengaruhi kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan secara langsung.

Setiap perusahaan diuntut untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam menjalankan pekerjaannya agar dapat memperoleh pelanggan dan dapat menjadi *market leader* dari produk yang mereka tawarkan. Oleh karena itu dalam mencapai keberhasilan, dibutuhkan suatu kemampuan manajemen yang baik dalam perumusan kebijakan dan pemilihan berbagai alternatif serta perencanaan kegiatan jangka pendek.

Perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam memperoleh laba yang optimal. Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses dan tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan.

Sehubungan dengan tujuan utama perusahaan yakni memperoleh pendapatan dan keuntungan, maka diperlukan adanya suatu perencanaan penjualan yang dapat dipergunakan untuk mengetahui besarnya volume penjualan minimum yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Untuk itu diperlukan alat analisis yang mampu memberikan informasi mengenai perencanaan penjualan, yaitu analisis *Break Even (BE)* atau *Break Even Point (BEP)* yang biasa disebut titik pulang pokok/ titik impas.

Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu untuk mengetahui penggunaan alat analisis BEP dalam merencanakan dan lebih meningkatkan laba perusahaan.

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi

Kamaruddin (2013:6) Akuntansi adalah aktivitas-aktivitas yang berkaitan menyediakan informasi kepada pemegang saham, kreditur dan pihak berwenang biasanya bersifat kuantitatif dan sering kali disajikan dalam satuan moneter, untuk pengambilan keputusan, perencanaan, pengendalian sumber daya dan operasi, mengevaluasi prestasi dan pelaporan keuangan pada investor, kreditur, instansi yang berwenang serta masyarakat. Akuntansi adalah sistem informasi yang menyediakan laporan untuk pengguna tentang aktivitas ekonomi dan kondisi bisnis. (Reeve, Warren, & Duchac, 2009:23e)

Akuntansi Manajemen

Akuntansi Manajemen adalah suatu profesi yang melibatkan kemitraan dalam pengambilan keputusan manajemen, menyusun perencanaan dan sistem manajemen kinerja, serta menyediakan keahlian dalam pelaporan keuangan dan pengendalian untuk membantu manajemen dalam mengformulasikan dan mengimplementasikan suatu strategi organisasi (Blocher, Stout, & Cokins, 2010:5). Akuntansi Manajemen adalah salah satu bidang akuntansi yang tujuan utamanya untuk menyajikan laporan-laporan suatu satuan usaha organisasi tertentu untuk kepentingan pihak internal dalam rangka melaksanakan proses manajemen yang meliputi perencanaan, pembuatan keputusan pengorganisasian dan pengarahan serta pengendalian (Kamaruddin 2013:4)

Break Even Point

Break Even Point adalah titik dimana besarnya biaya dan pendapatan adalah sama. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas. (Carter 2009:283) *Break Even Point* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian ataupun tidak pula memperoleh laba. (Bastian & Nurlala, 2009:87)

Biaya

Horngrén, Datar & Foster (2008:31) mendefinisikan biaya (*cost*) sebagai sumber daya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepaskan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu. Suatu biaya (seperti bahan langsung atau iklan) biasanya diukur dalam jumlah uang yang harus dibayarkan dalam rangka mendapatkan barang atau jasa. Biaya (*cost*) diartikan sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang. Mursyidi (2008:14)

Perencanaan Laba

Halim et al (2013:5) menyatakan bahwa perencanaan adalah proses penentuan kegiatan – kegiatan yang akan dilaksanakan oleh suatu organisasi pada masa yang akan datang, termasuk diantaranya adalah penetapan tujuan organisasi dan metode atau cara untuk mencapai tujuan tersebut. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek (Simamora 2013:193)

Laporan Laba Rugi

Salah satu bagian dari laporan keuangan, yang merupakan hasil akhir dari suatu proses akuntansi. Dalam literatur akuntansi, laporan laba rugi diturunkan dari istilah *provit and lost statement*, *earning statement*, *operation statement* atau *income statement*. (Sartono 2010:75) Pada jangka waktu tertentu umumnya satu tahun, perusahaan perlu memperhitungkan hasil usahanya yang dituangkan dalam bentuk laporan laba rugi. Hasil usaha itu didapat dengan cara membandingkan penghasilan dan biaya selama jangka waktu tertentu. Dari hasil perbandingan yang dilakukan maka kita dapat mengetahui apakah perusahaan memperoleh laba atau menderita kerugian.

Penelitian Terdahulu

1. Sorongan, (2014) melakukan penelitian: Analisis titik impas sebagai dasar perencanaan laba jangka pendek produk kacang olahan pada industri kecil menengah di Kawangkoan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa *break even point* pada industri A sampai dengan F meningkat.
2. Ponomban, (2013) melakukan penelitian: Analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba (Studi Kasus pada PT. Tropica Cocoprime). Metode penelitian yang digunakan adalah metode *expost facto*. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa *break even point* total tahun 2010 sampai dengan 2012 meningkat.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian merupakan suatu kegiatan untuk mencari, mencatat, merumuskan dan menganalisis sampai menyusun laporannya. Dalam penelitian ini digunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kasus. Penelitian deskriptif adalah salah satu jenis penelitian yang tujuannya untuk menyajikan gambaran lengkap mengenai setting sosial.

Tempat dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini yang menjadi objek atau tempat penelitian adalah yang berlokasi di Jl. Sam Ratulangi No. 83 Manado. Waktu penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah bulan Mei 2014 sampai dengan bulan September 2014.

Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Survei objek penelitian.
2. Mengambil data laporan biaya produksi dan laporan laba rugi perusahaan.
3. Membandingkan data hasil pengamatan penelitian dengan hasil wawancara yang dilakukan.

Metode Pengumpulan Data

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer (*Primary Data*)

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). Data primer ini ada dua yaitu data umum perusahaan dan data khusus perusahaan. Data umum perusahaan ini berupa data mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, kedudukan, tugas dan fungsi serta fasilitas yang dimiliki perusahaan. Data khusus perusahaan ini berupa data penjualan, data yang berkaitan dengan penentuan harga dan data laporan pendapatan dan biaya.

2. Data Sekunder (*Secondary Data*)

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain). Secara keseluruhan data yang dimaksud adalah penggunaan bahan baku, volume penjualan, harga jual, biaya variabel, biaya tetap.

Metode Analisis

1. Untuk menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan *break even* dengan rumus:

$$\text{Impas rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya BV}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

$$\text{Impas rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Impas unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Atau

$$\text{Impas unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CM per Unit}}$$

2. Analisis Marjin Pengaman (*Margin of Safety*)

$$\text{MS} = \frac{\text{SB} - \text{SBE}}{\text{SB}} \times 100\%$$

$$\% \text{MS} = \frac{\text{MS}}{\text{SB}} \times 100\%$$

Keterangan :

MS : *Margin of Safety* atau batas keamanan

SB : *Sales budged* atau penjualan yang dianggarkan

SBE : *Sales at Break Even* atau penjualan pada saat *break even*

3. Untuk membuat keputusan yang berhubungan dengan perubahan harga jual, biaya dan volume terhadap laba perusahaan.

Contribution Margin = Penjualan - Biaya Variabel

Untuk mengetahui *contribution margin* sebagai akibat perubahan setiap rupiah penjualan

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{CM}}{\text{Penjualan}}$$

Keterangan :

Ratio CM : *Ratio Contribution Margin*

CM : *Contribution Margin*

Definisi dan Pengukuran Variabel

1. Perencanaan Laba

Perencanaan laba melibatkan kegiatan seperti penetapan tujuan dan target laba yang realistis serta cara untuk mencapainya, yang diupayakan manajemen untuk dicapai.

2. *Break Even Point*

Break even point (BEP) dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**Hasil Penelitian**

Data realisasi tahun 2013 perusahaan dapat melakukan proyeksi perencanaan biaya, perencanaan laba dan menyusun anggaran lain. Dengan mengetahui anggaran penjualan tahun 2013, manajemen dapat merencanakan laba yang diinginkan perusahaan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki perusahaan. Setelah data anggaran penjualan diketahui maka dapat dihitung rencana laporan laba dengan metode kontribusi seperti tertera dalam tabel berikut:

Tabel 1. Laporan Anggaran Laba Kontribusi

Uraian	2013
Barang yang terjual (percupcake)	108.000 cupcakes
Harga jual (percupcake)	Rp. 20.000
Penjualan	Rp. 2.160.000.000
Biaya variabel	Rp. 414.524.000
CM	Rp. 1.745.476.000
Biaya tetap	Rp. 29.999.988
Laba bersih	Rp. 1.715.476.012

Sumber: Shmily Cupcakes

Ratio contribution margin tahun 2013 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 RCM &= \frac{CM}{Penjualan} \\
 &= \frac{1.745.476.000}{2.160.000.000} \times 100\% = 80,8\%
 \end{aligned}$$

Ratio contribution margin (RCM) sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana *contribution margin* akan dipengaruhi oleh total penjualan. Tahun 2013 Shmily Cupcake memiliki *ratio contribution margin* (RCM) 80,8 %. Hal ini berarti bahwa Shmily Cupcake merencanakan mempertahankan penjualan sebesar Rp. 2.160.000.000 untuk tahun 2013, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 1.745.476.000 dan memperoleh laba sebesar Rp. 1.715.476.012.

1. *Break Even Point*

Break even penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, terutama informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Berikut perhitungan *break even point* untuk tahun 2013:

$$BEP = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - \frac{Biaya\ Variabel}{Penjualan}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 29.999.988}}{1 - \frac{\text{Rp. 414.524.000}}{\text{Rp. 2.160.000.000}}} = \frac{\text{Rp. 29.999.988}}{0,808090}$$

$$= \text{Rp. 37.124.531}$$

Break even point (BEP) menunjukkan penjualan perusahaan tidak mendapat laba dan tidak mendapatkan rugi. Pada tahun 2013 BEP perusahaan sebesar Rp. 37.124.531.

2. *Margin of Safety (MOS)*

Margin of Safety menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *break even*. Dengan kata lain, angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian. *Margin of safety* merupakan element untuk mengukur keamanan perusahaan. *Margin of safety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even*. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. *Margin of safety* pada tahun 2013 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Anggaran penjualan} - \text{Anggaran penjualan-BEP}}{\text{Anggaran penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. 2.160.000.000} - \text{Rp. 37.124.531}}{\text{Rp. 2.160.000.000}} \times 100\% = 98,2 \%$$

$$\text{MOS Rupiah} = \text{MOS} \times \text{Anggaran Penjualan}$$

$$= 98,2 \% \times 2.160.000.000 = \text{Rp. 2.121.120.000}$$

Hasil perhitungan *margin of safety* diatas dapat dilihat bahwa batas maksimum penjualan boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Untuk tahun 2013, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 2.121.120.000 atau sebesar 98,2 % dari penjualan.

Pembahasan

Hasil perhitungan di atas menjelaskan bahwa perusahaan dengan memperhitungkan *margin of safety* dan *contribution margin* dapat memaksimalkan metode *break even point* sebagai metode untuk melakukan penjualan di atas titik impas dan meminimalisasi kerugian. *Ratio contribution margin (RCM)* sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana *contribution margin* akan dipengaruhi oleh total penjualan. *Break even point (BEP)* menunjukkan penjualan perusahaan banyak mendapat keuntungan, sehingga total penjualan setiap tahunnya meningkat. *Margin Of Safety (MOS)* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *break even*. Dengan kata lain, angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian. *Margin of safety* merupakan element untuk mengukur keamanan perusahaan. Berdasarkan hasil perhitungan *margin of safety* diatas dapat dilihat bahwa batas maksimum penjualan boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sorongan (2014), juga menunjukkan *break even point* pada perusahaan juga meningkatnya keuntungan yang didapat oleh perusahaan karena banyaknya jenis produk yang dikelola kemudian dijual. Penelitian yang dilakukan oleh Ponomban (2013), juga sangat menunjukkan *break even point* pada perusahaan dimana perusahaan mengalami sedikit keuntungan karena produk yang dikelola sangat banyak sedangkan yang terjual tidak cukup banyak juga biaya produksi perusahaan ini sangat besar.

PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Tingkat *break even point* dicapai *home industry* Shmily Cupcakes pada penjualan dapat di ambil kesimpulan oleh penulis yaitu dapat mencapai keuntungan diatas rata-rata. Hal itu menunjukkan bahwa *owner* telah melakukan penjualan di atas titik impas serta memperoleh banyak keuntungan.

- b. *Margin of safety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even*. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan pada tahun 2013, *margin of safety* yang dicapai Shmily cupcakes adalah besar persennya. Pada tahun inilah perusahaan mengalami peningkatan keuntungan, karena besarnya *margin of safety* berarti semakin cepat perusahaan mengalami kemajuan dalam keuntungan.

Saran

Saran yang dapat diberikan adalah:

- a. *Owner Shmily Cupcakes* dapat menerapkan analisis BEP sebagai salah satu alat untuk mengetahui kondisi keuangan yang telah dicapai dan dapat juga digunakan dalam merencanakan laba serta penjualan yang tujuannya dapat dipergunakan sebagai patokan dalam kegiatan penjualan.
- b. Pihak Shmily Cupcakes hendaknya melakukan pengklasifikasian biaya ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel secara tepat. Dengan pengklasifikasian biaya tersebut manager dapat menyusun laporan laba rugi dengan metode *variable costing* sehingga dapat ditentukan marjin kontribusi yang dibutuhkan dalam analisis BEP. Selain itu, dengan metode *variable costing* manager juga dapat menentukan harga pokok produksi yang dapat digunakan untuk mengontrol persediaan barang maupun menentukan harga pokok penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bastian & Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya*, Edisi Pertama, Mitra Wacana Media, Jakarta
- Blocher, Stout, Cokins. 2010. *Manajemen Biaya, Penekanan Strategis*. Edisi 5, Salemba Empat, Jakarta
- Carter, William K, Usry, Mitton F. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 14. Salemba Empat, Jakarta
- Halim, Abdul, Supomo, Bambang, Kusuti S Muhammad. 2013. *Akuntansi Manajerial*. Edisi 2 cetakan ketiga, BPKE Yogyakarta.
- Horn gren, Datar, Foster. 2008. *Akuntansi Biaya*. Jilid I. Penerbit Erlangga, Jakarta
- Kamaruddin Ahmad. 2013. *Akuntansi Manajemen*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Mursyidi. 2008. *Akuntansi Biaya*. Cetakan Kedua. Penerbit Refika Aditama, Bandung
- Ponomban, Christine Praticia. 2013. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime. *Jurnal*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Sam Ratulangi. Manado. *Jurnal EMBA*. ISSN 2303-1174. Vol. 1 No. 4 (2013) <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=109173&val=1025>. Diakses Desember 2013. Hal.1250-1261
- Reeve, Warren and Duchac. 2009. *Principles Of Accounting*. Jilid 2. Salemba Empat, Jakarta
- Sartono Agus. 2010, *Manajemen Keuangan* (teori & aplikasi). Edisi 3. BPFE Yogyakarta
- Simamora Henry. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 3. Salemba Empat, Jakarta
- Sorongon, Srivo Nindy. 2014. Analisis Titik Impas Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Produk Kacang Olahan Pada Industri Kecil Menengah Di Kawangkoan. *Jurnal*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Sam Ratulangi. Manado. *Jurnal EMBA*. ISSN 2303-1174. Vol. 2 No. 2 (2014) <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/viewFile/4995/4511>. Diakses Juni 2014. Hal. 1647-1658.