***BREAK EVENT POINT (BEP)* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA USAHA KECIL MENENGAH PRODUK GORENGAN PISANG MOLEN**

**DI KECAMATAN MUARA UYA BULAN**

**NOVEMBER-DESEMBER 2021**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Gelar Sarjana (S1)

Pada Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Tabalong



Di Susun Oleh

Dewi Fitriani

NIM. 218057202020819

SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI (STIA) TABALONG

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

2021/2022

**LEMBAR PENGESAHAN**

**SKRIPSI**

***BREAK EVENT POINT (BEP)* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA USAHA KECIL MENENGAH PRODUK GORENGAN PISANG MOLEN**

**DI KECAMATAN MUARA UYA BULAN**

**NOVEMBER-DESEMBER 2021**

1. Nama Mahasiswa : Dewi Fitriani

N I M : 218057202020819

Program Studi : Administrasi Bisnis

1. Disetujui Oleh\*
2. Ketua Komisi Penguji : (Dr.H. Jauhar Arifin, Drs., M.M) ( ……………... )

 NIK 00 NIK 005 057 022

Penguji I : (Indriati Sumarni, S.E., M.M) ( ……………… )

 NIK. 005 057 056

Penguji II : (Taufik Rahman, S.AB,. M.A.B) ( .………..…… )

 NIK 005 057 030

1. Dinyatakan LULUS / TIDAK LULUS dalam mempertahankan ujian skripsi pada tingkat Strata Satu (S-1) pada tanggal ……………….

Mengetahui: Tanjung, Agustus 2022

Ketua STIA Tabalong, Ketua Prodi Adm. Bisnis

Dr.H.Jauhar Arifin,Drs.,M.M Shinta Avriyanti, SE,. M.A.B

NIK 005 057 022 NIK 005 057 058

**PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dewi Fitriani

Nim : 218057202020819

Prodi : Administrasi Bisnis

Judul : *Break Event Point (BEP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba -

 Pada Usaha Kecil Menengah Produk Gorengan Pisang Molen

 Di Kecamatan Muara Uya Bulan November-Desember 2021

Menyatakan dengan sebenar-benarnya sepanjang sepengetahuan saya, didalam naskah skripsi tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh dibatalkan, serta proses sesuai peraturan yang berlaku.

 Tanjung, Agustus 2022

 Penulis

 Dewi Fitriani

 NIM. 218057202020819

**UCAPAN TERIMAKASIH**

Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini sebelumnya penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Jauhar Arifin, Drs, M.M selaku Katua Sekolah Tinggi Administrasi (STIA) Tabalong sekaligus menjadi Dosen Penguji I penulis.
2. Ibu Shinta Avriyanti, S.E,. M.A.B, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis STIA Tabalong.
3. Bapak Drs. H. Kiswanul Arifin, M.Si, selaku Dosen Penguji I
4. Bapak Taufik Rahman, S.AB,. M.A.B, selaku Dosen Penguji II
5. Ibu Indriati Sumarni, S.E,. M.M, Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan banyak waktu pembimbingan, masukan, kritik dan saran kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kepada kedua orang tua yang telah banyak mendukung dan semua rekan-rekan mahasiswa/mahasiswi di STIA Tabalong yang juga telah banyak memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis hingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.

Semoga kebaikan amal ibadah Bapak/Ibu mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Akhir kata semoga penyusunan skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

 Tanjung, Agustus 2022

 Penulis

 Dewi Fitriani

 NIM. 218057202020

**ABSTRAK**

 **Dewi Fitriani**. NIM. 218057202020819. Program Strata 1 Ilmu Administrasi Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Tabalong, 2022. *Break Event Point (BEP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah Produk Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya Bulan November-Desember 2021 (Pembimbing Indriati Sumarni, S.E,. M.M)

*Break Event Point (BEP)* sebagai alat perencanaan laba pada usaha kecil menengah produk usaha gorengan pisang molen dilakukan pada penjualan dimana agar penjualan itu tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Penghasilan = Total biaya) atau sebagai Titik Impas Titik Impas (*Break Event Point*) keadaan suatu usaha yang juga tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, dalam artian bahwa “Penghasilan sama dengan Total Biaya”.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar keuntungan atau pendapatan yang di peroleh usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya, seberapa besar *Margin Contribusi (MC)* yang diperoleh dan seberapa besar *Margin Of Safety (MOS)* yang di dapat sehingga usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya bisa mencapai *Break Event Point (BEP).*

Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif dengan analisis *Break Event Point (BEP)*. Dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dengan sumber data primer dan sekunder. Dengan populasi dan sampel penelitian adalah pedagang usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya. Dengan variable operasional antara lain adalah Laba, Biaya Tetap, Biaya Variabel, *Contribution Margin (CM) dan Margin Of Safety (MOS)*

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa produk Usaha Kecil Menengah pada usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya bulan November – Desember 2021 telah mencapai *Break Event* dan *Titik Impas Break Event Point (BEP)*. Dengan batas pengaman atau *Margin Of Safety* *(MOS)* sebesar 76% pada bulan November dan sebesar 84% pada bulan Desember. Sehingga *Break Event Point (BEP)* Usaha Gorengan Pisang Molen di Kecamatan Muara Uya pada bulan November – Desember 2021 adalah Rp. 5.740.000.

Kata Kunci : *Break Event Point, Contribution Margin, Margin Of Safety*

**KATA PENGANTAR**

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang mana atas berkat rahmat dan hidayahNya sehingga skripsi ini bisa di selesaikan.

Sebelumnya penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada bapak/ibu dosen pembimbing proposal skripsi yang telah banyak membantu arahan, motivasi dan dukungan selama pembimbingan proposal ini.

Tujuan dari penelitian tentang “Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah Produk Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya Bulan November-Desember 2021” ini adalah untuk menyelesaikan tugas akhir dan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Tabalong.

Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan, oleh karena itu segala kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan skripsi ini. Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca umumnya dan bagi penulis khususnya.

Muara Uya, Agustus 2022

Penulis,

Dewi Fitriani

**DAFTAR ISI**

 Halaman

HALAMAN JUDUL i

LEMBAR PENGESAHAN ii

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI iii

UCAPAN TERIMA KASIH iv

ABSTRAK v

KATA PENGANTAR vi

DAFTAR ISI vii

DAFTAR TABEL viii

DAFTAR GAMBAR ix

DAFTAR LAMPIRAN x

BAB I PENDAHULUAN 1

1. Latar Belakang 1
2. Rumusan Masalah 8
3. Tujuan Penelitian 8
4. Manfaat Penelitian 9

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 10

1. Penelitian Terdahulu 10
2. Kerangka Teori 13
3. Kerangka Konseptual 32
4. Hipotesis 33
5. Hubungan Antar Variabel 34

BAB III METODE PENELITIAN 38

1. Pendekatan Penelitian 38
2. Populasi dan Sampel Penelitian 38
3. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional 39
4. Lokasi dan Waktu Penelitian 43
5. Metode Pengumpulan Data 43
6. Analisa Data 45
7. Jadwal Penelitian 46

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 47

1. Gambaran Objek Penelitian 47
2. Hasil Penelitian 48
3. Pembahasan 60

BAB V PENUTUP 63

1. Kesimpulan 63
2. Saran 63

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

**DAFTAR TABEL**

No. Judul Tabel Halaman

1.1 Laporan Penjualan Bulan November 2021 4

1.2 Laporan Penjualan Bulan Desember 2021 5

4.1 Data Penjualan Bulan November 2021 49

4.2 Data Penjualan Bulan Desember 2021 50

4.3 Data Biaya Usaha Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara –

 Uya 50

**DAFTAR GAMBAR**

No. Judul Gambar Halaman

2.1 Kerangka Konseptual 35

**DAFTAR LAMPIRAN**

No. Judul Lampiran Halaman

1. Dokumentasi Observasi

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang**

Kenyataan ekonomi yang pasang surut saat ini mengakibatkan harga bahan baku serta daya beli masyarakat berubah-ubah. Hal ini memberikan pengaruh bagi perusahaan dalam menentukan harga dan volume produksi. Sehingga kemampuan manajemen dalam menerapkan strategi perusahaan harus memadai untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Karena itu dalam perencanaan khususnya di bidang usaha kecil dan menengah ataupun indsutri lain bahwa hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *Break Event Point (BEP)*.

Dalam ilmu ekonomi, sering ditemui istilah *Break Event Point (BEP)*. Istilah ini sering ditemukan pada artikel-artikel dan kegiatan bisnis yang mengulas tentang keadaan dan situasi yang terjadi di dalam perusahaan.

Seringkali, *Break Event Point (BEP)* dari sebuah perusahaan menjadi acuan bagi para investor untuk menginvestasikan uangnya. Namun dalam analisa bahwa kegunaan *Break Event Point (BEP)* juga bisa di gunakan untuk perencanaan analisa bagi mereka pengusana kecil maupun besar baik yang sudah berjalan atau yang masih baru perencanaan. Dalam ilmu ekonomi terutama ilmu akuntansi dan manajemen keuangan, juga mengetahui nilai *Break Event Point (BEP)* suatu produk itu adalah hal yang mendasar. Hal itu dikarenakan, dari *BEP* maka perusahaan bisa mengetahui prediksi keuangan perusahaan di periode-periode selanjutnya.

*Break Event Point (BEP)* sendiri di artikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dapat dikatakan pula bahwa titik impas adalah kondisi dimana jumlah keseluruhan pendapatan sama dengan jumlah keseluruhan pengeluaran dalam setiap produksi barang atau jasa. Pada posisi ini, laba akan bernilai nol mutlak, atau orang awam menyebutnya dengan istilah “balik modal”. *[Break Event Point (BEP)](https://www.ireappos.com/news/id/break-even-point-adalah/)* [adalah](https://www.ireappos.com/news/id/break-even-point-adalah/) sebuah perhitungan dimana nantinya jumlah pendapatan dari bisnis sama dengan jumlah modal yang dikeluarkan.

Analisis *Break Event Point (BEP)* adalah suatu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Penerapan penggunaan konsep *Break Event Point (BEP)* dapat juga diimplementasikan pada semua jenis bidang usaha baik usaha kecil hingga berskala besar. *Break Event Point (BEP)* adalah kondisi atau [kinerja perusahaan](https://kumparan.com/topic/kinerja-perusahaan) di mana tidak adanya laba dan tidak mengalami kerugian. Artinya semua biaya yang sudah dikeluarkan bisa tertutup dari pendapatan suatu produk. Menurut Munawir, (2005) bahwa *BEP* adalah situasi di mana perusahaan tidak menghasilkan laba dan tidak menderita kerugian (total pendapatan = total biaya). Sedangkan menurut Mulyadi (2001:232) menyatakan bahwa, “Titik Impas (*Break Event Point*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi dalam artian bahwa “Penghasilan sama dengan Total Biaya”.

Menurut Alwi (2009 : 265) yang menyatakan bahwa *Break Event Point (BEP)* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan itu tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Penghasilan = Total biaya). Alwi juga menyatakan bahwa harga jual suatu produk pada umumnya adalah kumpulan dari biaya produksi, biaya penjualan dan biaya lain-lain di tambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan produsen yang ditawarkan kepada konsumen. Namun bagi para pedagang gorengan di wilayah Kecamatan Muara Uya, keinginan mereka untuk lebih bisa mencari keuntungan atau laba dalam usaha gorengan belum bisa mencapai keuntungan yang diinginkan karena seringnya berubah-rubah harga bahan baku, meskipun mereka sudah merencanakan pendapatan sejak awal namun rencana itu tidak semulus dan tidak sejalan dengan hasil penjualan yang diinginkan. Karena selain di pengaruhi oleh beberapa faktor akibat harga bahan baku yang sering berubah dan tingkat konsumsi masyarakat yang menurun menyebabkan hasil usaha gorengan yang mereka jalankan kadang tidak mengalami peningkatan atau keuntungan bahkan kadang bisa mengalami kerugian, karena pendapatan yang di peroleh dari hasil penjualan gorengan kadang-kadang tidak seimbang dengan modal awal penjualan. Permasalahan lain mengapa produk penjualan gorengan bagi para pedagang/pengusaha gorengan di wilayah Kecamatan Muara Uya tidak mengalami perkembangan atau keuntungan yang banyak, karena selain tingginya harga bahan baku yang selalu meningkat juga karena dampak masih adanya kasus covid 19 pada bulan November dan Desember 2021, sehingga para konsumen dan pembeli berkurang. Selain itu karena belum adanya perencanaan yang matang bagi para pedagang gorengan untuk meningkatkan hasil penjualan gorengannya dengan analisis BEP. Hal demikian bisa dilihat dari data awal dan informasi yang peneliti peroleh mengenai data penjualan dan pendapatan produk usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya dalam periode dua bulan antara bulan November sampai dengan Desember 2021 dengan observasi dan wawancara langsung kepada pedagang gorengan khususnya pedagang gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya. Adapun data awal dalam penelitian mengenai usaha produk gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1 Laporan Penjualan Bulan November 2021

|  |  |
| --- | --- |
| Uraian | Produk GorenganPisang Molen |
| Pendapatan |  | 5.740.000 |
| Unit Penjualan | 3000 |  |
| Produk Yang Terjual | 2870 |  |
| Harga Per Unit | 2000 |  |

Sumber Data Diolah, 2022

Tabel 1.1. Menunjukkan data laporan penjualan dan pendapatan produk usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya periode bulan November tahun 2021 bahwa pendapatan yang di peroleh pedagang gorengan khusus pisang molen sebesar Rp. 5.740.000 dengan unit penjualan sebanyak 3000 unit, dengan produk yang terjual sebesar 2.870 unit produk gorengan pisang molen.

Selanjutnya data laporan penjualan produk gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya pada bulan Desember 2021 yang di peroleh berdasarkan sumber data langsung dari pedagang adalah sebagai berikut:

Tabel 1.2. Laporan Penjualan Bulan Desember 2021

|  |  |
| --- | --- |
| Uraian | Produk GorenganPisang Molen |
| Pendapatan |  | 7.200.000 |
| Unit Penjualan | 4800 |  |
| Produk Yang Terjual | 3600 |  |
| Harga Per Unit | 2000 |  |

Sumber Data Diolah, 2022

Tabel 1.2. Menunjukkan data penjualan dan pendapatan produk usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya bahwa pendapatan atau keuntungan yaitu sebesar Rp. 7.200.000, karena para pedagang hanya merubah dan hanya berani menaikkan sedikit jumlah produk gorengannya yaitu pisang molen.

Berdasarkan data awal penelitian tersebut di atas yang peneliti peroleh di lapangan dari hasil observasi dan wawancara langsung dapat diketahui hasil penjualan usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya dalam 2 bulan terakhir pada tahun 2021 mengalami keuntungan sedikit yaitu pada bulan November total penjualan dan pendapatan yang di peroleh sebesar Rp. 5.740.000, karena ada produk gorengan yang tidak habis di jual. Sedangkan pada bulan Desember total penjualan hanya meningkat sedikit yaitu sebesar Rp. 7.200.000.

Dari adanya hasil penjualan dan pendapatan yang tidak menentu atau mengalami pasang surut dan turun naik harga, hal tersebut dikarenakan pedagang gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya belum mempunyai perencanaan yang matang dan tidak berani untuk menambah produk penjualan dan menaikkan harga yang lebih besar, selain itu dikarenakan harga bahan baku di pasar yang berubah dan lebih mahal sangat berpengaruh pada volume penjualan dan akhirnya para pedagang hanya memilih untuk bertahan meskipun keuntungan hanya sedikit atau bahkan hanya bisa balik modal. Maka dari itu pedagang atau semua penjual gorengan di wilayah Muara Uya tetap bertahan dan tidak ingin beralih usaha lain meskipun usaha yang di kelola tidak mendapat keuntungan yang lebih banyak.

Beberapa penelitian terdahulu sebagai acuan dalam penelitian ini yang telah di lakukan oleh Ananda dan Hamidi, (2019), Sari, (2018), Ali, (2018), Muzdalifah, (2017) dan oleh Choirunnila, (2016), bahwa analisis penelitian yang telah dilakukan mengenai perencanaan laba baik pada produk perusahaan makanan dan minuman telah menunjukkan bahwa besar kecilnya biaya tetap maupun biaya variable yang di gunakan setiap perusahaan untuk biaya operasional sangat berpengaruh terhadap laba yang di peroleh. Dari hasil beberapa peneliti tersebut menunjukkan adanya *Break Event Point (BEP).* Kemudian analisis penelitian tersebut juga diketahui bahwa usaha pada produk makanan dan minuman tidak juga mengalami kerugian, hal ini juga telah menunjukkan adanya *Break Event Point (BEP)*. Dari analisis beberapa penelitian tersebut mengenai penjualan telah mencapai keuntungan/laba yang baik sehingga dapat dinyatakan usaha produk makanan dan minuman telah mencapai *Break Event Point* (*BEP*). Dan semua dari usaha tersebut telah melakukan perencanaan laba sebelumnya sehingga keuntungan dari hasil penjualan telah mampu memperoleh laba dengan baik karena hal ini telah dilakukan perencanaan laba dengan perhitungan *Break Event Point* (*BEP*). Seperti halnya hasil analisis penelitian dari Choirunnila, 2016 telah mencapai titik impas (BEP) sebesar 35%, dan hasil penelitian Muzdalifah, 2017 penerimaan laba yang di peroleh meningkat sebesar 24% serta hasil analisis penelitian Ananda, 2019 bahwa analisisnya BEP telah mencapai 94%. Jadi dapat di katakan bahwa dari adanya perencanaan laba dengan analisis BEP akan sangat membantu pengusaha atau pedagang memperoleh keuntungan ataupun tidak akan mengalami kerugian.

Karena alasan tersebut peneliti terdorong untuk melakukan penelitian secara langsung yaitu, menganalisis *Break Event Point (BEP)* pada usaha makanan gorengan yang ada di wilayah Kecamatan Muara Uya, yang nantinya diharapkan dapat membantu dalam merencanakan, merumuskan berbagai kebijakan dan mengambil keputusan bagi para pedagang atau penjual gorengan tersebut agar bisa mencapai keuntungan yang baik atau tidak mengalami kerugian.

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian tentang “*Break Event Point* (*BEP*) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah Produk Usaha Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya”.

1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penggunaan alat perencanaan laba melalui metode *BEP* pada usaha gorengan ?
2. Berapa besar keuntungan/pendapatan bersih (*Margin Contribution*) yang di peroleh pedagang gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya pada bulan November – Desember 2021 setelah di lakukan perencanaan laba dengan metode *Break Event Point (BEP)* ?
3. Berapa besar *Margin of Safety (MOS)* yang dapat di capai UKM pada usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya?
4. **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut di atas, adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana penggunaan alat perencanaan laba melalui metode BEP pada Usaha Kecil Menengah Produk Usaha Gorengan Pisang Molen di Kecamatan Muara Uya?
2. Untuk mengetahui berapa besar keuntungan yang di peroleh pedagang usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya yang di lakukan dengan perencanaan dengan metode *Break Event Point*
3. Untuk mengetahui berapa besar *Margin of Safety* yang dapat di capai UMKM pada usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya.
4. **Manfaat Penelitian**
5. Secara Teoritis
6. Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan tentang metode *Break Eventt Point (BEP)* sebagai alat perencanaan laba kepada para pengusaha kecil di Kecamatan Muara Uya khususnya usaha gorengan pisang molen.
7. Secara teoritis penelitian ini mendukung teori dan pendapat dari ahli Ekonomi Akuntansi Alwi (2009:265), yang menyatakan bahwa *Break Event Point (BEP)* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan itu tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau (Penghasilan = Total biaya). Alwi juga menyatakan bahwa harga jual suatu produk pada umumnya adalah kumpulan dari biaya produksi, biaya penjualan dan biaya lain-lain di tambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan produsen yang ditawarkan kepada konsumen.
8. Secara Praktis

Secara praktis penelitian ini dapat dijadikan bahan perbandingan dari penelitian lain yang telah ada serta dapat menambah literasi yang diperlukan untuk penelitian yang sama, yang memiliki topik yang sama sehingga dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan acuan untuk peneltian selanjutnya.

**BAB II**

**TINJAUAN PUSTAKA**

1. **Penelitian Terdahulu**

Agar penelitian lebih terarah dan jelas, peneliti mengacu pada konsep dan teori-teori oleh beberapa peneliti terdahulu dan juga dari konsep teori dari para ahli dengan tujuan sebagai acuan dan pedoman peneliti untuk mengadakan penelitian dan menyusun pelaporan. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang dapat peneliti uraikan di bawah ini antara lain adalah:

1. Penelitian dari Ananda dan Hamidi, 2019 dengan penelitiannya “*Break Event Point* (*BEP*) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017”. Dengan variabel penelitian yang di bahas mengenai biaya tetap, biaya variabel, biaya semi variabel, *Margin Of Safet* (*MOS*) dan laba. Sedangkan tujuan penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui penggunaan alat analisis *Break Event Point* (*BEP*) dalam perencanaan laba perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2017. Metode dan teknik penelitiannya menggunakan teknik data kualitatif dengan analisis pengolahan data menggunakan pengujian statistik deskriptif. Hasil dari penelitiannya menunjukan bahwa analisis *Break Event Point* sebagai alat perencanaan laba menunjukkan bahwa besar kecilnya biaya tetap maupun biaya variabel yang digunakan setiap perusahaan untuk operasional kegiatan perusahaan berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan tersebut.

Kelebihan dari penelitian dari Ananda dan Hamidi adalah objek penelitian yang digunakan adalah seluruh perusahaan manufaktor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dalam skala usaha besar, sedangkan kekurangannya pada penelitian Ananda dan Hamidi adalah metode yang digunakan adalah metode kualitatif bukan metode kuantitatif sehingga perhitungan yang dilakukan hanya sebatas hitungan rupiah saja.

Adapun persamaan dari penelitian yang dilakukan Ananda dan Hamidi (2019) dengan penelitian ini adalah analisis data dengan metode *Break Event Point (BEP)* serta variable yang digunakan. Sedangkan perbedaannya adalah pengambilan sampel dan populasi penelitian. Populasi dan sampel penelitian Ananda dan Hamidi adalah sebanyak 10 Perusahaan Manufaktor Minuman dan Makanan yang terdaftar di Bursa Efek sedangkan pada penelitian ini adalah 1 sampel populasi dari keseluruhan Usaha Kecil Menengah Produk Gorengan saja.

1. Penelitian dari Sari, 2018 dengan penelitiannya tentang“ *Break Event Point* Pada Home Industri Usaha Tahu Goreng Pak Sukardi Tahun 2017 Di Samarinda“. Variabel dalam penelitiannya mengenai biaya tetap, biaya variabel dan volume penjualan. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah menggunakan metode kuantitatif dengan teknik analisis *Break Event Point (BEP)*. Sedangkan tujuan dari penelitiannya adalah untuk menganalisis volume penjualan Pak Sukardi pada tahun 2017 dengan analisis BEP. Dan Hasil penelitian ini menunjukan bahwa usaha tahu goreng Pak Sukardi tidak menderita kerugian. Namun Pak Sukrdi harus meningkatkan jumlah produksi dan penjualannya agar laba uasahanya pun meningkat. Usaha tahu goreng Pak Sukardi memperoleh MOS untuk penjualan yang di rencanakan dan MOS penjualan menghasilakan nilai Rupiah yang sama pula.

Kelebihan dari adanya penelitian Sari (2018) mengenai *Break Event Point* Pada Home Industri Usaha Tahu Goreng Pak Sukardi Tahun 2017 Di Samarinda adalah bahwa usaha tahu goreng Pak Sukardi telah mampu melakukan penjualan melebihi penjualan tingkat minimal sehingga usaha Pak Sukardi tidak menderita kerugian. Sedangkan kekurangan dari penelitian Sari (2018) adalah usaha Pak Sukardi mengenai usaha tahu gorengan tidak memiliki catatan dan pembukuan keuangan seperti laba dan rugi, sehingga pendapatan dan pengeluaran usaha Pak Sukardi tidak terperinci dengan baik.

Kemudian persamaan penelitian Sari (2018) dengan penelitian ini adalah mengenai objek penelitian yaitu usaha gorengan dan analisis yang digunakan adalah metode *BEP*, sedangkan perbedaanya adalah pada unit produksi penjualan Pak Sukardi lebih banyak sedangkan dalam penelitian ini unit produksinya sedikit.

1. Penelitian dari Ali (2018) tentang “*Break Event Point (BEP)* Pada Pabrik Gula Di Kabupaten Takalar”. Dalam variabel penelitiannya mengenai biaya tetap, biaya variabel, laba, volume penjualan dan *contibution margin*. Penelitiannya ini bertujuan untuk menganalisis besarnya penerimaan dan produksi perusahaan dalam keadaan mencapai *Break Event Point* (*BEP*).Adapun metode penelitian yang digunakan adalah dengan metode deskriptif kuantitatif, dengan analisis data yang digunakan adalah perhitungan *Break Event Point (BEP)* dalam unit dan Rupiah. Hasil penelitian menyatakan bahwa secara keseluruhan penerimaan dan produksi gula Pabrik Gula di Kabupaten Takalar pada tahun 2012 – 2016 telah mencapai *Break Event Point (BEP)*.

Kelebihan dari penelitian Ali (2018) mengenai *Break Event Point (BEP)* Pada Pabrik Gula Di Kabupaten Takalar adalah bahwa penerimaan selain memperoleh penerimaan dari penjualan gula dan tetes, Pabrik Gula Takalar juga mendapat penerimaan dari penjualan bibit kepada petani Tebu Rakyat dan penerimaan lain seperti penerimaan dari restitusi jasa dan agrowisata. Sehingga pendapatan/penerimaan pabrik setiap tahun bisa meningkat. Kemudian kekurangan dari penelitian Ali (2018) tersebut tidak adanya perhitungan analisis *BEP* berdasarkan jumlah unit dan *BEP* rupiah.

Kemudian persamaan dari penelitian Ali (2018) dengan penelitian ini adalah variable penelitian yang digunakan adalah seperti biaya tetap, biaya variable, *Margin Contribution* dan *Margin Of Safety (MOS)*. Sedangkan perbedaannya adalah objek penelitian Ali (2018) UKM skala besar yaitu pabrik gula, sedangkan dalam penelitian ini adalah usaha kecil yaitu prduk usaha gorengan.

1. Penelitian dari Muzdalifah (2017) tentang “ *Break Event Point* (*BEP*)Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada D’yumnies Cake And Cookies Di Sungguminasa”. Dengan variabel penelitiannya mengenai volume penjualan, biaya tetap, biaya variabel dan laba saja. Dimana penelitiannya ini bertujuan untuk mengetahui penerapan BEP sebagai dasar penentuan target laba yang dicapai oleh D’Yumnies Cake & Cookies Adapun metode penelitian yang di lakukan dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan analisis *Break Aven Point (BEP).* Dan hasil dari penelitiannya menyatakan bahwa membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, menghitung *Break Event Point* untuk kedua kue tersebut yang diambil sampel, menghitung *contribution margin* pada kedua produk yaitu budapest dan napoleon mampu memperoleh keuntungan. Dengan keuntungan ini bergerak secara signifikan dari hasil penjualan D’Yumnies Cake & Cookies telah mampu merencanakan perolehan laba dengan baik.

Kelebihan dari penelitian Muzdalifah (2017) ini adalah bahwa dengan perencanaan laba melalui metode BEP keuntungan yang di peroleh dari penjualan D’Yumnies Cake dan Cookies dengan laba yang sangat baik, sedangkan kekurangan dari penelitian perencanaan terrsebut adalah bahwa Pabrik D’Yumnies Cake & Cookies belum memisahkan biaya tetap dan biaya vriabel, sehingga manajemen sulit untuk mengadakan perencanaan dan pengawasan biaya.

Kemudian persamaan dengan penelitian ini bahwa analisis dan metode yang digunakan dalam perencanaan laba adalah metode *BEP*, sedangkan perbedaannya adalah objek penelitiannya yaitu pabrik D’Yumnies & Cookies, sedangkan penelitian ini adalah usaha gorengan pisang molen.

1. Penelitian dari Choirunnila (2016), dengan penelitiannya tentang “Analisis *Break Event Point* (*BEP*)Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Produk Tahu Baxo (Studi Kasus Pada UMKM Tahu Baxo Ibu Pudji Di Ungaran)”. Dengan variabel penelitiannya mengenai laba, biaya tetap, biaya variabel dan volume penjualan. Dalam penelitiannya bertujuan untuk mengetahui berapa besar *Break Event Point (BEP)* dan jumlah margin pengaman yang dialami dan dicapai oleh UMKM Tahu Baxo Ibu Pudji pada tahun 2014. Adapun metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif. Data yang dianalisa dalam penelitian ini yaitu laporan produksi/non produksi UMKM, harga produk, volume penjualan, biaya actual baik operasional maupun non operasional. Hasil penelitian dalam analisis *Break Event Point (BEP)* pada UMKM Tahu Baxo Ibu Pudji sudah mampu mengoptimalkan kinerjanya sehingga sudah memperoleh penjualan di atas *Break Event Point (BEP),* yang berarti UMKM mampu untuk mencapai keuntungan disetiap tahunnya.

Kelebihan dari penelitian Choirunilla (2016) yang membahas permasalahan mengenai perencanaan Laba Produk Usaha Tahu Baxo yaitu pendapatan dari satu tahun bisa meraih keuntungan atau laba sebesar Rp. 1.052.177.777 dari usaha Tahu Baxo selama 1 tahun tersebut setelah di lakukan perencanaan laba dengan analisis BEP.

Kemudian kekurangan dari penelitian Choirunilla (2016) adalah banyaknya metode biaya-biaya seperti biaya penyusutan yang di keluarkan dalam usaha produk tahu baxo yang bisa mengurangi laba atau keuntungan yang seharusnya lebih besar lagi dari laba yang ada. Selanjutnya persamaan penelitian Choirunilla (2016) dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas objek permasalahan tentang perencanaan laba dengan metode BEP, sedangkan perbedaannya adalah mengenai sampel yang digunakan dalam penelitian.

1. **Kerangka Teori**
2. **Konsep Akuntansi Manajemen dan Akuntansi Biaya**
	1. Akuntansi Manajemen

Setiap perusahaan pasti memerlukan [akuntansi](http://www.seputarpengetahuan.com/2015/03/pengertian-akuntansi-secara-umum.html) manajemen, yang mana hal ini merupakan jaringan penghubung untuk menyajikan segala informasi yang bermanfaat dan dapat untuk membantu pimpinan perusahaan agar dapat mencapai tujuan yang sebelumnya telah ditentukan dan di rencanakan sebelumnya. Akuntansi manajemen adalah suatu bidang akuntansi yang memiliki tujuan dalam menyajikan segala bentuk laporan sebagai satuan usaha untuk kepentingan pihak internal dalam melaksanakan berbagai proses manajemen yang mana terdiri atas perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan juga pengendalian. Akuntansi manajemen bertujuan untuk menghasilkan segala informasi keuangan kepada kepentingan pihak intern perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari sebuah perusahaan.

Akuntansi manajemen  merupakan alat untuk mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasi, dan melaporkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal dalam merencanakan, mengendalikan, dan mengambil keputusan, (Hansen dan Mowen : 2006:9). Menurut pendapat Mulyadi (2001:2) yang menjelaskan bahwa Akuntansi manajemen yaitu suatu informasi keuangan yang mana dihasilkan oleh tipe akuntansi manajemen yang dipakai terlebih lagi dari pengguna intern suatu organisasi. Supriyono (1993:8)dalam bukunya tentang manajemen akuntansi yang di kutipdari komite *Management Accounting Practices (MAP)* yang dibentuk oleh *National Association of Accountants (NAA)* menyatakanbahwa akuntansi manajemen adalah proses identifikasi, pengukuran, pengumpulan data, analisis, persiapan, dan komunikasi informasi keuangan yang digunakan oleh manajemen untuk perencanaan, mengevaluasi, mengontrol dalam suatu organisasi atau perusahaan, serta memastikan penggunaan sumber daya yang tepat dan akuntabilitas untuk semua sumber ini. Akuntansi manajemen juga terdiri dari penyusunan laporan keuangan untuk kelompok non-manajemen seperti kreditur, pemegang saham, otoritas pajak dan lembaga lainnya.*CIMA/Chartered Institute of Management Accountants**Management****,*** menyatakan bahwa akuntansi adalah sebuah proses dalam mengidentifikasi, dalam mengukur, dalam mengakumulasi, dalam menganalisa, menyusun, komunikasi dan juga sebagai interprestasi terhdap informasi. Hal ini dipakai oleh pihak management dalam membuat sebuah evaluasi, rencana, hingga dapat mengendalikan dalam entitas. Agar bisa memastikan akuntabilitas serta untuk sumber daya yang ada. Sedangkan menurut Hariadi (2002:3) menjelaskan bahwa akuntansi manajemen yaitu suatu proses identifikasi, pengukuran, serta pengumpulan, dalam menganalisis, pencatatan, interpretasi, dan juga sebagai pelaporan kejadian ekonomi pada badan usaha yang mana hal ini dilakukan supaya manajemen bisa menjalankan fungsi dari perencanaan pengendalian serta untuk  pengambilan keputusan.

* 1. Akuntansi Biaya

Akuntasi biaya adalah salah satu aktivitas yang dilakukan yakni membantu untuk menentukan *cost*atau harga pokok sebuah barang dan jasa, baik yang diproduksi maupun dijual perusahaan. Cara penentuan anggaran tersebut melalui serangkaian proses panjang. Proses yang dimaksud mencakup pencatatan, pengelompokkan, memonitor serta meringkas segala komponen biaya produksi berdasarkan data histori. Tujuannya sendiri yakni agar harga pokok barang tidak terlalu tinggi atau rendah dimata konsumen. Untuk menghitung harga pokok dari sebuah barang, semua perusahaan harus mengetahui dahulu jumlah total pengeluaran yang digunakan dalam proses produksi. Dengan begitu dapat dikalkulasikan *cost* dari produk atau jasa tersebut.

Penerapan akuntansi biaya di perusahaan perlu dipahami bahwa setiap bisnis memiliki fokus atau konsentrasi kegiatan yang berbeda-beda. Tentunya hal itu akan mempengaruhi banyaknya data yang harus diinput dalam proses pencatatan. Tidak hanya itu saja, perbedaan proses kegiatan perusahaan juga akan berdampak pada metode serta siklus perhitungan akuntansi biaya dan perlakuan terhadap bea-bea tersebut supaya dari bisnis itu bisa mendatangkan keuntungan. Secara singkatnya, dalam siklus akuntansi biaya sebuah perusahaan dihitung dari proses persiapan hingga penentuan harga pokok. Berdasarkan data-data itulah yang nantinya menjadi dasar informasi untuk menentukan sebuah kebijakan atau keputusan baru. Jika digambarkan secara lebih spesifik, bagian akuntansi biaya yang diterapkan pada perusahaan dagang yakni meliputi pencatatan serta analisis untuk unsur-unsur tertentu. Contohnya seperti akun promosi, persediaan, beban pemasaran, diskon dan masih banyak lainnya.

Akuntansi biaya bisa digunakan untuk memenuhi suatu keperluan pihak eksternal investor, kreditor ataupun pihak internal (manajemen) pada suatu perusahaan. Informasi biaya untuk bagian internal perusahaan biasanya disajikan dengan menyesuaikan suatu keperluan manajemen sedangkan untuk pihak ekstenal disajikan dalam bentuk laporan keuangan misalnya seperti laporan neraca, laba-rugi dan arus kas.

Menurut Supriyono (2000:21) bahwa akuntansi biaya adalah salah satu cabang akuntansi yang merupakan alat manajemen dalam memonitor dan menekan transaksi biaya secara sistematis serta menyajikan informasi biaya dalam bentuk laporan biaya. Sedangkan menurut Mulyadi (1999:6) bahwa akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan pengkajian biaya serta pembuatan dan penjualan produk atau jasa dengan cara-cara tertentu dan penafsiran terhadapnya.

1. **Konsep *Break Event Point (BEP)***

Pengertian [*Break Event Point*](https://kumparan.com/topic/break-even-point) *(BEP)* mempunyai kaitan dalam dunia bisnis, yakni digunakan perusahaan. *Break Event Point (BEP)* merupakan sebuah analisa yang dilakukan untuk menghitung perkiraan keuntungan di masa depan. Analisa ini dilakukan dengan menggunakan rumus, yakni menghitung per unit dan menghitung bentuk nilai mata uang. Karena sangat penting dalam dunia [bisnis](https://kumparan.com/topic/bisnis), tidak heran jika *Break Event Point (BEP)* turut dikemukakan oleh banyak ahli terkemuka.

Banyak para ahli berpendapat tentang pengertian *Break Event Point (BEP)*, dimana pengertian satu dengan lainnya berbeda tetapi pada prinsipnya mempunyai konsep dasar yang sama. Menurut Alwi (2009:265) menyatakan bahwa “*Break Event Point* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan itu tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Penghasilan = Total biaya). Alwi juga menyatakan bahwa Analisis *Break Event Point (BEP)* adalah analisis yang juga digunakan untuk mengukur tingkat keseimbangan antara biaya, volume dan penjualan agar perusahaan tidak mengalami untung atau rugi Adapun teknik perhitungan dan persamaan dalam analisa *Break Event Point (BEP)* menurut Alwi (2009:272) adalah sebagai berikut:

* 1. Teknik Persamaan

Penentuan besarnya *Break Event Point (BEP)* menggunakan teknik persamaan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Y = Cx – Bx - A

Keterangan:

Y = Laba

C = Harga jual per unit

x = Jumlah produk yang dijual

B = Biaya variable per unit

A = Biaya tetap

Berdasarkan definisi di atas suatu perusahaan akan impas apabila jumlah penghasilan sama dengan jumlah biaya (laba = 0). Berangkat dari rumus persamaan yang telah diungkapkan tersebut dengan menggunakan pengolahan rumus yang dimaksud, maka akan diperoleh persamaan *Mathematical Approach* sebagai berikut:

a. Perhitungan *Break Event Point (BEP)*  atas dasar unit dapat dilakukan dengan menghitung rumus:

$$BEP (Unit)=\frac{FC}{P-V}$$

Dimana:
BEP (Q) = *Break Event Point* atas dasar unit

FC = Biaya Tetap

P = Harga Jual Per Unit

V = Biaya Variabel Per Unit

Dengan demikian, rumus *Break Event Point (BEP)* yang didapatkan dari berbagai persamaan tersebut menurut Alwi (2009:272) adalah sebagai berikut:

$$BEP (Unit)=\frac{Biaya Unit}{Harga Jual per Unit-Biaya Variabel per Unit}$$

1. Perhitungan *Break Event Point (BEP)* atas dasar dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP (Rupiah)=\frac{FC}{\begin{array}{c}1-VC\\S\end{array}}$$

Dimana :

BEP (Rp) = *Break Event Point*  atas dasar Rupiah

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel Per Unit

S = Volume Penjualan

Sedangkan persamaan rumus *Break Event Point (BEP)* dalam rupiah menurut Alwi (2009:272) adalah sebagai berikut:

$$BEP (Rp)=\frac{Biaya Tetap}{Harga Jual Per Unit-Biaya Variabel Per Unit }$$

Selanjutnya *Break Event Point (BEP)* menurut Mulyadi (1997:72) menyatakan bahwa “impas adalah suatu keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja”. Menurut Samryn (2012 : 174) *Break Event Point* (*BEP*) merupakan tingkat aktivitas di mana suatu organisasi tidak mendapatkan laba dan juga tidak menderita kerugian. Kemudian menurut Simamora (2012:170), bahwa *Break Event Point (BEP)* atau titik impas adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih. Sedangkan menurut Hansen & Mowen (2009) menyatakan titik impas (*Break Event Point*) adalah titik dimana total pendapatan sama denga total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Titik impas adalah titik di mana besarnya biaya dan pendapatan adalah sama, tidak ada laba maupun rugi pada titik impas (Carter, 2009).

Menurut Blocher, dkk (2011) menyatakan titik impas (*Break Event Point*) yaitu titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya dan labanya nol. Titik impas *(Break Event Point)* adalah jumlah penjualan output yang akan menyamakan pendapatan total dengan biaya total yaitu jumlah penjualan output yang akan menghasilkan laba operasi nol, (Horngren, dkk, 2008). Titik impas *(Break Event Point)* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya yang menghasilkan laba tersebut nol atau tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

* 1. Konsep *Margin Of Safety (MOS)* atau Margin Pengaman

Menurut Garrison, dkk (2013) menyatakan batas keamanan (*margin of safety*) adalah kelebihan dari nilai penjualan dalam dolar yang dianggarkan atau akrual di atas titik impas nilai penjualan dalam dolar. *Margin Of Safety (MOS)* yaitu jumlah pendapatan yang di anggarkan atau akrual yang melebihi pendapatan impas ((Horngren, dkk, 2008). Menurut Hansen & Mowen (2013) *Margin of Safety (MOS)* didefinisikan sebagai unit yang terjual atau diharapkan terjual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan untuk dihasilkan melebihi titik impas.

Kemudian menurut Alwi (2009), menyatakan bahwa *Margin Of Safety (MOS*) adalah untuk menentukan seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian”. Atau dengan kata lain *Margin of safety* memberikan informasi sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun agar supaya perusahaan tidak menderita rugi. Alwi juga menyatakan bahwa Tingkat Keamanan (*Margin Of Safety*) adalah kelebihan penjualan yang diharapkan atas penjualan impas. Karena itu, margin pengamanan merupakan bantalan atau penurunan penjualan yang dapat diserap oleh perusahaan tanpa mengalami kerugian. Rumus yang digunakan Alwi (2009:280) untuk menghitung *MOS* adalah sebagai berikut :

$$Margin Pengaman= Total Penjualan – Penjualan Impas$$

Dimana :
Total Penjualan = Jumlah penjualan yang telah didapat oleh

 perusahaan dalam periode tertentu.

Penjualan Impas = Jumlah penjualan yang harus tercapai (target)

 dimana dalam kondisi ini perusahaan tidak

 mengalami untung maupun rugi.

Sedangkan jika dinyatakan dalam prosentase maka di peroleh persamaan perhitungan sebagai berikut :

$$Prosentase Peng. Penjualan )=\frac{Margin Pengaman Penjualan Dalam Rupiah}{Penjualan}$$

Sumber : Alwi (2009)

* 1. Pengertian *Contribution Margin (CM*) atau Margin Kontribusi

Menurut Hansen & Mowen (2009) margin kontribusi *(contribution margin)* adalah pendapatan penjualan dikurangi total biaya variabel. Margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi beban variabel. Jadi margin kontribusi adalah jumlah yang tersedia untuk menutup beban tetap dan kemudian menyediakan laba periode tersebut (Garrison, dkk, 2013). Horngren, dkk (2008) menyatakan *Contribution Margin (CM)* merupakan selisih antara pendapatan total dan biaya variabel total. Margin kontribusi menunjukkan mengapa laba operasi berubah ketika unit yang terjual berubah. Margin Kontribusi (*Contribution Margin)* adalah suatu nilai pendapatan bersih setelah dikurangi dengan berbagai biaya variabel jika dirumuskan, maka akan terlihat sebagai berikut :

$$Margin Contribution=Pendapatan Bersih-Biaya Variabel$$

Sumber: Alwi (2009)

Formula atau persamaan yang dapat digunakan untuk menghitung *Contribution Margin (CM) adalah* sebagai berikut :

$$Ratio Margin Contribution )=\frac{Total Penjualan-Total Biaya Variabel}{Jumlah Unit Yang Terjual}$$

 Atau bisa di hitung dengan persamaan sebagai berikut :

$$Contribution Margin Ratio = \frac{Contribution Margin }{Penjualan }$$

Sumber: Alwi (2009)

* 1. Manfaat Analisa *Break Event Point* Dalam Pengambilan Keputusan

Karena anggaran perusahaan adalah alat bantu manajemen di bidang perencanaan dan pengawasan, maka penggunaan alat *BEP* dalam sistem penganggaran harus menggunakan data anggaran. Dengan demikian tingkat *Break Event Point (BEP)* yang dihasilkan akan merupakan perkiraan *Break Event Point (BEP)* untuk waktu yang akan datang. Kegunaan *BEP* yang di anggarkan adalah: bukan untuk membantu menentukan berupa jumlah penjualan yang dapat diharapkan, melainkan untuk memberikan gambaran tentang batas jumlah penjualan minimal yang harus diusahakan agar perusahaan tidak menderita rugi. Hal itu penting karena kemunduran dalam penjualan yang disebabkan oleh berbagai hal dapat saja terjadi, artinya penjualan rill lebih kecil dari penjualan yang dianggarkan.

Bila perusahaan tidak ingin menderita rugi, maka pimpinan harus tahu batas pengurangan penjualan yang dapat ditolerir. Dan batas dimaksud dapat ditentukan melalui analisa *Break Event Point (BEP)* dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang direncanakan. Tetapi akan lebih tepat kiranya bila dikatakan bahwa jumlah penjualan yang dapat diraih oleh perusahaan bukannya ditentukan dengan perhitungan-perhitungan yang dibuat di atas kertas, melainkan lebih ditentukan dengan perhitungan-perhitungan yang dibuat di atas kertas, melainkan lebih ditentukan oleh berbagai upaya pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan itu dalam kaitannya dengan situasi persaingan yang dihadapi di pasar penjualan. Dalam keadaan pasar yang dikuasai oleh pembeli, penentuan sasaran penjualan dengan memperhatikan situasi persaingan kiranya akan lebih tepat dibanding dengan cara yang lain. Analisa *Break Event Point (BEP)* dalam hal ini bermanfaat untuk menilai apakah sasaran penjualan yang telah ditentukan kiranya akan memberikan keuntungan atau tidak, dan berapa jauh kemungkinan penjualan dapat ditolerir.

Sedangkan manfaat dari analisis *Break Event Point (BEP)* menurut Alwi (2009) sendiri adalah sebagai pengaruh perubahan penjualan terhadap laba. Dengan iniformasi ini manajer keuangan dapat mengantisipas kemungkinan volume produksi atau penjualan. Keuntungan lain dari analisis *Break Event Point* menjadi subyek
kepada beberapa kelemahan. Formula *Break Event Point* disusun dengan
asumsi bahwa biaya variabel mempunyai hubungan yang linear dengan
penjualan, akibatnya adalah kontribusi marginal juga konstan untuk
level penjualan analisis. Ketidakefisienan operasi mungkin akan
menyebabkan biaya operasional meningkat dan akhirnya akan mengurang kontribusi marginal.

1. **Konsep Perencanaan**

Perencanaan sangat penting dalam kelangsungan hidup suatu perusahaan, perkembangan perusahaan ini hanya mungkin dapat diperoleh bila perusahaan beroperasi secara efektif dan efesien, untuk itu dibutuhkan adanya suatu rencana yang baik dan tepat. Perencanaan adalah cara berpikir mengenai persoalan-persoalan ekonomi, terutama berorientasi pada masa yang akan datang, berkembang dengan hubungan antara tujuan dan keputusan-keputusan kolektif dan mengusahakan kebijakan dan program. Perencanaan merupakan salah satu proses lain, atau merubah suatu keadaan untuk mencapai maksud yang dituju oleh perencanaan atau oleh orang/badan yang diwakili oleh perencanaan itu. Perencanaan meliputi: Analisis, kebijakan dan rancangan.

Perencanaan memegang peranan penting dalam keberhasilan perusahaan menyangkut masa depan perusahaan guna menjaga komunitas usaha dan pencapaian tujuan perusahaan. Perencanaan laba perlu dilakukan agar dapat menghasilkan laba yang optimal untuk menentukan pihak-pihak yang berkepentingan yaitu para pemegang saham, manajemen, konsumen, karyawan, pemerintah (Kuswadi, 2005:135).

1. **Konsep Perencanaan Laba**
	1. Perencanaan

Menurut Horngren, dkk (2008) perencanaan (*planning*) terdiri dari pemilihan tujuan organisasi, memprediksi hasilnya dengan berbagai cara untuk mencapai tujuan tersebut, memutuskan bagaimana mencapai tujuan yang diinginkan, dan mengkomunikasikan tujuan serta bagaimana mencapainya keseluruh bagian dan organisasi. Dalam penelitian Baris & Sondakh, (2014) Perencanaan laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target yang telah ditentukan juga sering digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.

Menurut Kurnianti (2012) perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Perencanaan laba merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannnya (Munawir, 2010). Tujuan utama perusahaan adalah mencapai laba yang seoptimal mungkin. Agar tujuan tersebut dapat dicapai maka diperlukan suatu perencanaan laba yang baik, sehingga kemampuan yang baik bisa dimiliki oleh perusahaan yang terkoordinir dan terkendali.

* 1. Laba

Laba adalah selisih antara penerimaan atau pendapatan total dan jumlah seluruh biaya. Tujuan utama dari perusahaan yaitu untuk memperoleh laba, baik untuk mempertahankan eksistensinya maupun untuk mengembangkan perusahaannya. Menurut Soemarno, dalam bukunya Pengantar Akuntansi menyatakan bahwa definisi laba adalah: “Selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha”. Menurut Zaki Baridwan dalam bukunya Intermediate Accounting laba adalah “Kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari pendapat (*revenue*) atau investasi oleh pemilik’.

Selanjutnya menurut Assegaf Ibrahim Abdullah dalam Kamus Akuntansi “*Dictionary of Accounting*” definisi laba adalah “Bagi perusahaan secara keseluruhan adalah kelebihan pendapatan atas seluruh beban dan biaya”. Perubahan laba kotor yang disebabkan kenaikan volume yang dijual menunjukan bahwa bagian produksi telah bekerja semakin efesien dalam operasinya. “Kenaikan laba kotor yang disebabkan oleh faktor ekstern, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum”, Munawir, (2007:217).

* 1. Jenis-Jenis Laba

Dalam bukunya Pengantar Akuntansi Soemarsono menyebutkan beberapa laba dalam bagian perhitungan laba rugi yaitu:

a. Laba Bruto

Laba bruto yaitu selisih antar penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. Laba bruto kadang disebut juga laba kotor. Disebut laba kotor karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan biaya usaha.

b. Laba Usaha

Laba usaha yaitu selisih antara laba bruto dan biaya usaha. Laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-semata dari kegiatan utama perusahaan.

1. Laba Bersih

Laba Bersih yaitu selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua biaya dan kerugian. Laba bersih merupakan angka terakhir dalam laporan laba rugi jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal.

Menurut John Wild dalam bukunya Analisis Laporan Keuangan, definisi laba adalah “Pendapatan dan keuntungan dikurangi beban dan kerugian selama periode pelaporan”. Kemudian menurut Ahmad Belkaoli dalam menyajikan laporan laba rugi akan terlihat penggolongan dalam penetapan pengukuran laba sebagai berikut:

1. Laba kotor atau penjualan;

Merupakan selisih dari penjualan bersih dan harga pokok penjualan. Laba ini dinamakan laba kotor hasil penjualan bersih sebelum dikurangi degan beban operasi lainnya untuk periode tertentu.

1. Laba bersih operasi perusahaan;

Yaitu laba kotor dikurangi dengan sejumlah penjualan, biaya administrasi dan umum.

1. Laba bersih sebelum potongan pajak;

Merupakan pendapatan perusahaan secara keseluruhan sebelum potongan pajak perseroan, yaitu perolehan apabila laba dikurangi atau ditambah dengan selisih pendapatan dan biaya-biaya lain-lain.

1. Laba kotor sesudah potongan pajak;

Yaitu laba bersih setelah ditambah atau dikurangi dengan pendapatan dan biaya non operasi dan dikurangi dengan pajak perseroan.

* 1. Manfaat Perencanaan Laba

Perencanaan laba memiliki beberapa manfaat antara lain sebagai berikut:

* 1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah. Hal ini memungkinkan adanya peluang untuk memulai kembali setiap segi operasi dan memeriksa kembali kebijakan dan program.
	2. Perencanaan laba menyediakan arahan ke semua tingkatan manajemen. Hal ini membantu mengembangkan kesadaran akan laba diseluruh lapisan organisasi dan mendorong kesadaran akan biaya serta efesiensi biaya.
	3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi antar sesama manajer.
	4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari setiap tingkatan manajemen.
	5. Anggaran menyediakan suatu tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu.
	6. Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Analisis *BEP*

Perencanaan laba membuat pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputuan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masal alu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisien. Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan beberapa volume penjualan produk tertentu. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan bedasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri.

Analisa *Break Event Point (BEP)* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisa *BEP* dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisa *BEP* untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisa *BEP* dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak menakibatkan kerugian pada industri. Menurut Samryn (2012), beberapa manfaat yang bisa dianalisis dengan menggunakan konsep *Break Event Point (BEP)* antara lain :

* 1. Perencanaan penjualan atau produksi.

Pada awal perusahaan sudah harus mempunyai perencanaan produksi dan penjualan. Rencana produksi dan penjualan bisa direncanakan dengan menggunakan konsep *BEP*. Penjualan yang direncanakan perusahaan tentunya disertai dengan target laba yang diinginkan.

* 1. Perencanaan harga jual normal

Salah satu keputusan yang harus diambil oleh manajer keuangan adalah penentuan harga jual. Harga jual merupakan sejumlah uang yang dibayarkan pembeli untuk memperoleh barang/jasa yang diinginkan. Bagi perusahaan harga jual harus bisa menutup semua biaya dan target keuntungan. Apabila tidak bisa menutup target laba, berarti perusahaan dalam kondisi rugi. Dalam membuat rencana harga jual, perusahaan mendasarkan pada proyeksi penjualan yang telah direncanakan, serta target laba pada periode yang bersangkutan.

* 1. Perencanaan metode produksi

Analisis *Break Event Point (BEP)* ini juga sering digunakan untuk menentukan alternatif pemilihan metode produksi atau mesin produksi. Ada mesin produksi yang memiliki karakteristik biaya tetap rendah tetapi biaya variabel tinggi (padat karya) atau biaya tetap tinggi tetapi biaya variabel rendah (padat modal). Dari dua pilihan tersebut, mana yang akan dipilih apakah dengan padat karya atau padat modal. Untuk memilih mana alternatif terbaik, bisa digunakan analisis biaya, laba dan volume.

1. **Kerangka Konseptual**

Kerangka konsep merupakan generalisasi dari sekelompok fenomena tertentu sehingga dapat digunakan untuk menggambarkan berbagai fenomena yang serupa. Kerangka konseptual merupakan sebuah alur pemikiran terhadap suatu hubungan antar konsep satu dengan konsep yang lainnya untuk dapat memberikan gambaran dan mengarahkan asumsi terkait dengan variable-variable yang akan diteliti. Sugiono (2013) mengemukakan bahwa, kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah penting**. Sugiono, (2017) juga mengatakan** bahwa menurutnya kerangka konseptual adalah suatu hubungan yang akan menghubungkan secara teoritis antara berbagai variabel penelitian, di antaranya yaitu variabel terikat atau dependen dengan variabel bebas atau independen yang akan diukur atau diamati melalui proses penelitian yang akan dilaksanakan.

Adapun kerangka konseptual dari penelitian tentang Analisis *Break Event Point (BEP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Produk Usaha Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya dapat dilihat pada gambar struktur sebagai berikut :

Gambar 2.1

Kerangka Konseptual

Usaha Produk Gorengan Pisang Molen

Di Kecamatan Muara Uya

Perencanaan

*Break Event Point* (*BEP*)

(Alwi, 2009)

Analisis

Laba

Pendapatan

Sumber: Data Diolah, 2022

1. **Hipotesis**

Hipotesis merupakan kesimpulan yang sifatnya masih kurang atau sementara, karena kemungkinan jawaban dari masalah yang diajukan belum terselesaikan. Hipotesis dalam penelitian ini adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah atau dugaan sementara  yang berbentuk pernyataan, yang masih bersifat tentatif dan perlu diuji kembali melalui serangkaian penelitian. Adapun hipotesis dalam penelitian tentang Analisis *Break Event Point* (*BEP*) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Produk Usaha Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya adalah bahwa “Dengan perencanaan laba pada produk gorengan pada Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kecamatan Muara Uya, telah mencapai *Break Event Point* (*BEP*), dalam artian bahwa pedagang atau penjual tidak mengalami rugi yang besar namun tidak juga mengalami untung (laba) yang banyak, artinya telah mencapai titik impas dan sama antara biaya modal sama dengan hasil total penjualan yang di peroleh.

1. **Hubungan Antar Variabel**

Hubungan antara perencanaan laba dengan variabel-variabel *Break Event Point (BEP)* akan membuat pedagang/penjual usaha gorengan pisang molen di wilayah Kecamatan Muara Uya lebih mudah dalam pengambilan keputusan, selain itu juga dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisien. Karena anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan beberapa volume penjualan produk tertentu. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan bedasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri.

Hubungan variabel *Break Event Point (BEP)* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisa *Break Event Point* (*BEP*) dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya tetap, biaya variable, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemuanya itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisa *BEP* untuk perkembangan ke arah masa yang akan datang dalam perolehan laba.

**BAB III**

**METODE PENELITIAN**

* + - 1. **Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Penggunaan penelitian dengan deskriptif bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan terperinci mengenai suatu keadaan berdasarkan data/informasi yang telah diperoleh, kemudian dikumpulkan, diklasifikasikan dan diinterpretasikan sehingga didapat informasi yang diperlukan untuk menganalisa masalah yang ada. Sedangkan metode kuantitatif yaitu menyajikan rangkuman data atau nilai yang dihitung berdasarkan data yang tersedia atau data yang dikumpulkan kemudian disajikan dalam bentuk analisis tabel, angka, statistik, penjumlahan dan prosentase yang kemudian akan disimpulkan. Dan metode penelitian akan di lakukan kembali untuk memperkuat penelitian ini.

* + - 1. **Populasi dan Sampel Penelitian**

Populasi dan sampel penelitian ini adalah seluruh penjual atau pedagang gorengan di wilayah Muara Uya, antara lain yaitu pedagang dari Simpang 3 Pasar Lama Muara Uya, Simpang Terminal Muara Uya, Simpang 4 Lumbang Muara Uya dan Simpang 4 Pasar Baru Muara Uya yang berjualan dan buka lapak setiap hari pada jam 15.00-22.00. Dan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah berjumlah 1 pedagang atau penjual khusus produk makanan gorengan pisang molen yang beroperasi di Simpang 4 Pasar Baru Muara Uya.

* + - 1. **Variabel Penelitian dan Definisi Operasional**

Variabel penelitian menurut Soekidjo Notoatmodjo (2002), yang menyatakan bahwa “Variabel Penelitian adalah sesuatu yang digunakan sebagai sifat atau ciri yang diperoleh dari penelitian tentang konsep pengertian tertentu seperti; umur, gen, pendidikan, pekerjaan, pengetahuan dan lain-lain”. Variabel penelitian mengandung pengertian ciri atau ukuran yang dimiliki para anggota dalam sebuah kelompok yang berbeda dengan apa-apa yang dimiliki kelompok lain”.

Sedangkan menurut Kerlinger (1973), menyatakan bahwa: “Variabel penelitian adalah sebuah konstruk atau sifat yang akan dipelajari”. Sebagai contoh, jenis kelamin, pendidikan, produktifitas kerja, penghasilan, tingkat apresiasi dan lain-lain. Selanjutnya definisi operasional dan variabel dalam penelitian tentang “*Analisis Break Event Poin*t (*BEP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Produk Usaha Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya” adalah sebagai berikut:

1. Biaya Tetap

Dalam ekonomi, biaya tetap adalah pengeluaran bisnis yang tidak bergantung pada tingkat barang atau jasa yang dihasilkan oleh bisnis tersebut. Pengeluaran ini berkaitan dengan waktu, seperti gaji atau beban sewa yang dibayar setiap bulan, dan sering disebut sebagai pengeluaran tambahan. Biaya tetap merupakan [jenis biaya](https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-biaya-jenis-jenis-dan-klasifikasi-dalam-akuntansi-adalah/) yang bersifat statis (tidak berubah) dalam ukuran tertentu. Biaya ini akan tetap kita keluarkan meskipun kita tidak melakukan aktivitas apapun atau bahkan ketika kita melakukan aktivitas yang sangat banyak sekalipun. Biaya tetap contohnya saja seperti gaji karyawan. sewa gedung, hingga biaya cukai. Biaya-biaya tersebut harus selalu dibayarkan meskipun perusahaan tidak menghasilkan output barang atau jasa apa pun.

1. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya perusahaan yang dikaitkan dengan jumlah barang atau jasa yang dihasilkannya. Biaya variabel perusahaan akan naik dan turun dengan volume produksinya. Ketika volume produksi naik, biaya variabel akan meningkat. Di sisi lain, jika volume turun, begitu juga dengan biaya variabel. Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan aktivitas bisnis. Biaya variabel adalah jumlah biaya marjinal terhadap semua unit yang diproduksi. Hal ini juga dapat dianggap biaya normal. Biaya variabel ini dapat dihitung sebagai jumlah biaya marginal (marginal cost) dari semua unit yang diproduksi atau [biaya](https://kamus.tokopedia.com/b/biaya/) yang berkaitan langsung dengan produksi suatu barang. Biaya variabel juga terkadang disebut sebagai biaya unit-level atau biaya tingkat level karena biaya-biaya variabel tersebut bervariasi dengan jumlah unit yang diproduksi.

1. Laba

Laba adalah selisih antara penerimaan atau pendapatan total dan jumlah seluruh biaya. Tujuan utama dari perusahaan yaitu untuk memperoleh laba, baik untuk mempertahankan eksistensinya maupun untuk mengembangkan perusahaannya. Menurut Soemarno, dalam bukunya Pengantar Akuntansi menyatakan bahwa definisi laba adalah: “Selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha”. Menurut Zaki Baridwan dalam bukunya *Intermediate Accounting* laba adalah “Kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari pendapat (*revenue*) atau investasi oleh pemilik’.

1. *Contribution Margin* (*CM*)

Menurut Hansen & Mowen (2009) margin kontribusi *(contribution margin)* adalah pendapatan penjualan dikurangi total biaya variabel. Margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi beban variabel. Jadi margin kontribusi adalah jumlah yang tersedia untuk menutup beban tetap dan kemudian menyediakan laba periode tersebut (Garrison, dkk, 2013).

Sedangkan menurut Alwi (2009) *Contribution Margin (MC)* adalah suatu nilai pendapatan bersih setelah dikurangi dengan berbagai biaya variable, formula yang dapat digunakan untuk menghitung *Contribution Margin* menurut Alwi adalah sebagai berikut :

$$Margin Contribution=Pendapatan Bersih-Biaya Variabel$$

Sumber: Alwi (2009)

Formula atau persamaan yang dapat digunakan untuk menghitung *Contribution Margin (CM) adalah* sebagai berikut :

$$Ratio Margin Contribution )=\frac{Total Penjualan-Total Biaya Variabel}{Jumlah Unit Yang Terjual}$$

 Atau bisa di hitung dengan persamaan sebagai berikut :

$$Contribution Margin Ratio = \frac{Contribution Margin }{Penjualan }$$

Sumber: Alwi (2009)

1. *Margin Of Safety* (*MOS*)

Menurut Alwi (2009), menyatakan bahwa *Margin Of Safety (MOS*) adalah untuk menentukan seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Atau dengan kata lain *Margin of safety* memberikan informasi sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun agar supaya perusahaan tidak menderita rugi. Alwi juga menyatakan bahwa Tingkat Keamanan (*Margin Of Safety*) adalah kelebihan penjualan yang diharapkan atas penjualan impas. Karena itu, margin pengamanan merupakan bantalan atau penurunan penjualan yang dapat diserap oleh perusahaan tanpa mengalami kerugian. Rumus yang digunakan Alwi (2009:280) untuk menghitung Margin Contribution (*MOS)* adalah sebagai berikut :

$$Margin Pengaman= Total Penjualan – Penjualan Impas$$

Dimana :
Total Penjualan = Jumlah penjualan yang telah didapat oleh

 perusahaan dalam periode tertentu.

Penjualan Impas = Jumlah penjualan yang harus tercapai (target)

 dimana dalam kondisi ini perusahaan tidak

 mengalami untung maupun rugi.

Sedangkan jika dinyatakan dalam prosentase maka di peroleh persamaan perhitungan sebagai berikut :

$$Prosentase Peng. Penjualan )=\frac{Margin Pengaman Penjualan Dalam Rupiah}{Penjualan}$$

Sumber : Alwi (2009)

* + - 1. **Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di wilayah Kecamatan Muara Uya Kabupaten Tabalong 71573 Provinsi Kalimantan Selatan dengan beberapa titik lokasi atau tempat para penjual/pedagang gorengan membuka lapak pada jam 15.00 sore hingga malam jam 22.00. Adapun titik lokasi di maksud antara lain; 1) Di Simpang 3 Pasar Lama Muara Uya, 2) Di Simpang Terminal Muara Uya, 3) Di Simpang 4 Lumbang, dan 4) Di Simpang 4 Pasar Baru Muara Uya. Sedangkan waktu penelitiannya dilakukan pada bulan Oktober dan November 2021.

* + - 1. **Metode Pengumpulan Data**
1. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan cara-cara yang dilakukan untuk memperoleh data dan keterangan-keterangan yang diperlakukan dalam penelitian. Pada penelitian ini untuk memperoleh data yang relevan dalam menganalisis permasalahan tersebut maka penulis menggunakan dua metode yaitu:

* 1. *Library Research,* yaitu pengumpulan data teoritis dengan cara menelaah berbagai literasi sumber pustaka yang lainnya seperti jurnal, artikel, situs di internet yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.
	2. *Field Research* yaitu pengumpulan data lapangan dengan cara sebagai berikut:
1. Observasi, yaitu mengadakan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti dan mengumpulkan data yang diperlukan.
2. Interview, yaitu mengadakan wawancara dan tanya jawab dengan para pedagang/penjual gorengan di wilayah Muara Uya yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.
3. Dokumentasi, adalah pengumpulan data yang menyangkut dokumen-dokumen seperti laporan keuangan.
4. Sumber Data

Sedangkan sumber data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah:

* + - 1. Data primer, yaitu data yang diperoleh dengan mengadakan pengamatan secara langsung pada para pedagang/penjual gorengan di berbagai titik lokasi di wilayah Muara Uya serta melakukan wawancara langsung.

2) Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung dengan pihak yang berkaitan dengan penelitian. Secara keseluruhan data yang dimaksud adalah Penggunaan Bahan Baku, Biaya Variabel, Biaya Tetap, Biaya Listrik, Upah Karyawan, dan biaya lain yang tak terduga.

* + - 1. **Analisa Data**

Adapun analisis data dalam penelitian yang penulis sajikan dalam hal ini adalah metode analisis *Break Event Point (BEP)* menurut Alwi (2009)*.* Karena Analisis *Break Event Point (BEP)* merupakan alat bantu perencanaan bagi manajemen yang dapat di pergunakan baik perusahaan besar maupun usaha kecil menengah dalam planning dan *budgeting*, yakni dapat menambah ketepatan dalam membuat data penjualan atau produksi, biaya-biaya, laba atau rugi sehingga dapat meningkatkan reabilitas dan validitas laporan keuangan yang disusun perusahaan yang bersangkutan. Adapun analisa metode *Break Event Point (BEP)* menurut Alwi (2009) ini dapat di uraikan menggunakan teknik persamaan dan perhitungan sebagai berikut:

* + - 1. Persamaan Perhitungan *Break Event Point (BEP)* Dalam Unit

$$BEP (Unit)=\frac{Biaya Unit}{Harga Jual per Unit-Biaya Variabel per Unit}$$

* + - 1. Persamaan Perhitungan *Break Event Point (BEP)* Dalam Rupiah

$$BEP (Rp)=\frac{Biaya Tetap}{Harga Jual Per Unit-Biaya Variabel Per Unit }$$

* + - 1. Persamaan Untuk Menghitung *Margin Contribution (MC)*

$$Margin Contribution=Pendapatan Bersih-Biaya Variabel$$

* + - 1. Persamaan atau Perhitungan *Contribution Margin Ratio (MOS)*

$$Ratio Margin Contribution )=\frac{Total Penjualan-Total Biaya Variabel}{Jumlah Unit Yang Terjual}$$

Sumber : Alwi (2009)

* + - 1. **Jadwal Penelitian**

Adapun jadwal pelaksanaan penelitian tentang “*Analisis Break Event Poin*t Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Produk Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya adalah dimulai sejak bulan Oktober 2021 dengan persiapan penelitian dan penyusunan proposal hingga sampai dengan siding skripsi pada bulan Juli 2022.

**BAB IV**

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

* + 1. **Gambaran Objek Penelitian**
1. Gambaran Umum Wilayah Kecamatan Muara Uya

Muara Uya adalah sebuah Kecamatan di Kabupaten Tabalong, Provinsi Kalimantan Selatan, Indonesia. Muara Uya merupakan Kecamatan terluas di Kabupaten Tabalong. Adapun desa-desa yang terdapat di Kecamatan Muara Uya ada 14 desa yaitu : Binjai, Kampung Baru, Kupang Nunding, Lumbang, Mangkupum, Palapi, Pasar Batu, Ribang, Salikung, Santu'un, Simpung Layung, Sungai Kumap, Uwie, dan Muara Uya Sendiri sebagai kelurahannya.

Luas Kecamatan Muara Uya itu sendiri adalah 924,16 km², dengan keadaan alamnya terdiri dari dataran tinggi dan sebagian ada bukit-bukit di bagian utara yang berbatasan dengan Provinsi Kalimantan Timur. Dengan jarak ke kota atau Kabupaten kurang lebih 45 km dengan waktu tempuh kurang lebih 1 (satu) jam dan jarak Ke ibu kota Propinsi 245 Km dengan waktu tempuh kurang lebih 5 – 6 jam. Dan jumlah penduduknya 21.692 jiwa. Adapun kepadatan warga Kecamatan Muara Uya tersebut 29 jiwa/km². Etnis (Suku) yang ada di Kecamatan Muara Uya adalah : Suku Dayak (51,77%), Banjar, Melayu, Jawa dan lainnya (47,01%). Jumlah Penduduk dan Rasio Jenis Kelamin, Menurut data statistik Kecamatan Muara Uya adalah terdiri 12,444 laki-laki dan 12,045 perempuan dengan ratio jenis kelamin 1,03%. Mata pencaharian penduduk Kecamatan Muara Uya mayoritas atau dominan adalah petani dan pedagang serta pengusaha lain yang salah satunya adalah pedagang/penjual dan warung makanan.

1. Gambaran Singkat Para Pedagang/Penjual Gorengan di Wilayah Muara Uya

Para pedagang/penjual gorengan di wilayah Muara Uya ini adalah para pendatang atau perantau dari berbagai daerah lain di luar Kecamatan Muara Uya yang beroperasi dan berjualan di wilayah Kecamatan Muara Uya, sebagian juga dari penduduk asli Muara Uya, baik dari etnis/suku Jawa, Sunda, Bugis maupun Banjar. Alasan para pedagang memilih lokasi di wilayah Muara Uya ini karena wilayahnya yang strategis dan pusat perekonomian pasar yang luas dan ramai setiap minggu, juga karena padat penduduknya. Alasan lain mereka adalah untuk menambah pendapatan dan meningkatkan kebutuhan ekonomi keluarga dengan usaha produk makanan gorengan seperti tahu goreng, onde-onde, pisang molen, terang bulan dan martabak.

 Adapun titik lokasi para pedagang/penjual gorengan Muara Uya ini terbagi di beberapa wilayah antara lain; Simpang 3 Pasar Lama Muara Uya (Depan BRI), Simpang Terminal Muara Uya (Depan Bank Kalsel), Simpang 4 Lumbang Muara Uya dan Simpang 4 Pasar Baru Muara Uya sendiri yang tepat berada di persimpangan titik temu arah antara Desa Binjai, Haruai, Kaltim dan Bangkar. Namun yang menjadi titik satu lokasi penelitian ini adalah khusus pedagang gorengan pisang molen yang berada di simpang 4 pasar baru Muara Uya.

* + 1. **Hasil Penelitian**

**1.** **Data Penjualan Usaha Gorengan Pisang Molen**

* + - 1. Data Penjualan Bulan November 2021

Data penjualan atau target penjualan dan harga jual dalam usaha produk gorengan pisang molen khusus di wilayah Muara Uya adalah sebagai berikut:

Tabel. 4.1. Data Penjualan Usaha Gorengan Pisang Molen Kecamatan

 Muara Uya Pada Bulan November 2021

|  |  |
| --- | --- |
| Uraian | Produk GorenganPisang Molen |
| Pendapatan | - | 5.740.000 |
| Unit Penjualan | 3000 |  |
| Produk Yang Terjual | 2870 |  |
| Harga Per Unit | 2000 |  |

Sumber Data Diolah, 2022

Tabel 4.1. Menunjukkan data penjualan dan pendapatan produk usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya periode bulan November tahun 2021 bahwa pendapatan yang di peroleh pedagang gorengan khusus pisang molen sebesar Rp. 5.740.000 dengan unit penjualan sebanyak 3000 unit, dengan produk yang terjual sebesar 2.870 unit produk gorengan pisang molen.

Selanjutnya data penjualan produk gorengan di Kecamatan Muara Uya pada bulan Desember 2021 yang di peroleh berdasarkan sumber data langsung dari pedagang adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2. Data Penjualan Usaha Gorengan Pisang Molen Kecamatan

 Muara Uya Pada Bulan Desember 2021

|  |  |
| --- | --- |
| Uraian | Produk GorenganPisang Molen |
| Pendapatan | - | 7.200.000 |
| Unit Penjualan | 4800 |  |
| Produk Yang Terjual | 3600 |  |
| Harga Per Unit | 2000 |  |

Sumber Data Diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4.2. Menunjukkan Data Penjualan dan pendapatan produk usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya periode bulan Desember tahun 2021 bahwa pendapatan yang di peroleh para pedagang gorengan sebesar Rp. 7.200.000 dengan unit penjualan sebanyak 4800 unit. Sedangkan produk yang terjual sebanyak 3.600 unit.

* + - 1. Data Biaya

Biaya adalah pengeluaran modal yang digunakan untuk menghasilkan suatu produk berupa barang atau jasa. Sifat dari biaya itu sendiri adalah pengorbanan ekonomi. Dan setiap kegiatan ekonomi tentunya akan selalu dibutuhkan adanya pengorbanan yaitu biaya.

Selanjutnya untuk data penggolongan biaya dalam usaha produk gorengan Pisang Molen di wilayah Kecamatan Muara Uya yang bisa dikatakan sebagai biaya beban atau penyusutan, yang terdiri dari Biaya Tetap dan Biaya Variabel dapat di lihat dalam tabel berikut di bawah ini:

Tabel 4.3. Data Biaya Usaha Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan -

 Muara Uya

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Uraian**  | **November**  | **Desember**  |
| Biaya Variabel: |  |  |
|  |  |  |
| -     Bahan Baku Langsung | 1,480,000 | 1,890,000 |
| -     Bahan Pembantu/Penolong | 400.000 | 640,000 |
| -     Peralatan  | 1,650,000 | 1,700,000 |
| -     Penyusutan Peralatan | 570,000 | 730,000 |
|  |  |  |
| Jumlah Biaya Variabel | 3,700,000 | 4,960,000 |
|  |  |  |
| Biaya Tetap: |  |  |
|  |  |  |
| * Upah Tenaga Kerja
 | 700,000 | 700,000 |
| * Listrik dan Air
 | 370,000 | 480,000 |
| * Sewa Rumah
 | 600,000 | 600,000 |
| * Biaya Lain Tak Terduga
 | 370,000 | 460,000 |
|  |  |  |
| Jumlah Biaya Tetap | 2,040,000 | 2,240,000 |

Berdasarkan tabel biaya tersebut di atas mengenai biaya variabel dan biaya tetap pada usaha gorengan pisang molen di wilayah Kecamatan Muara Uya menunjukkan bahwa pada bulan November 2021 beban biaya yang terdiri dari Biaya Variabel sebesar Rp.3.700.000 dan untuk Biaya Tetap sebesar Rp. 2.040.000. Kemudian pada bulan Desember 2021 beban biaya yang terdiri dari Biaya Variabel Sebesar Rp.4.960.000 dan untuk Beban Tetap sebesar Rp. 2.240.000.

* 1. **Analisis**

Berdasarkan rumusan masalah mengenai Analisis *Break Event Point (BEP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Produk Usaha Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya, dapat dijabarkan dengan analisis *Break Event Point (BEP)* menurut teori Alwi (2009) sebagai berikut:

* + - 1. Analisis *Break Even Point (BEP)*

Menurut Alwi (2009 : 265) menyatakan bahwa “*Break Even Point (BEP)* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan itu tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi dengan kata lain bahwa “Penghasilan” sama dengan “Total Biaya”, (Penghasilan=Total Biaya)

Adapun persamaan dan perhitungan rumus *Break Even Point (BEP)* dapat di gambarkan sebagai berikut:

$$BEP (Unit)=\frac{Biaya Unit}{Harga Jual per Unit-Biaya Variabel per Unit}$$

Sumber : Alwi, (2009)

* + - 1. Menghitung *Margin Of Safety (MOS)*

Menurut Alwi (2009:278) menyatakan bahwa ”*Margin Of Safety* (MOS) yaitu untuk menentukan seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian”. Atau dengan kata lain *Margin Of Safety* memberikan informasi sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun agar supaya perusahaan tidak menderita rugi.

Adapun persamaan dan perhitungan *Margin of Safety* (*MOS*) adalah sebagai berikut:

$$MOS=\frac{Anggaran Penjualan-BEP (Unit)}{Anggaran Penjualan}x 100\%$$

Sumber : Alwi, (2009)

Berikut untuk mengetahui dan menjawab rumusan masalah mengenai *Analisis Break Event Point (BEP)* Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Produk Usaha Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya dengan perhitungan *Break Event Point (BEP)* baik perhitungan *Margin Contribution (MC) Margin Of Safety (MOS)* dan Titik Impas *BEP* dapat di lihat pada analisis perhitungan di bawah ini:

$$BEP (Unit)=\frac{Biaya Unit}{Harga Jual per Unit-Biaya Variabel per Unit}$$

$$BEP (Unit)=\frac{2.870}{2.000-1.581}$$

$$BEP \left(Unit\right)=\frac{2.870}{419} = 685 Unit $$

Kemudian untuk menghitung *Break Event Point (BEP)* dalam rupiah pada usaha gorengan Pisang Molen bulan November 2021 adalah seabagai berikut :

$$BEP (Rp)=\frac{Biaya Tetap}{Harga Jual Per Unit-Biaya Variabel Per Unit }$$

$$BEP (Rp)=\frac{2.040.000}{2.000-1.581 }$$

$$BEP \left(Rp\right)=\frac{2.040.000}{419 } = 4.869 Rupiah$$

Kemudian untuk mengetahui Margin Contribution (MC) pada usaha gorengan Pisang Molen bulan November 2021 dapat di lihat pada perhitungan berikut di bawah ini :

$$Margin Contribution=Pendapatan Bersih-Biaya Variabel$$

$$Margin Contribution=5.740.000-3.700.000$$

$$Margin Contribution=2.040.000$$

Selanjutnya untuk menghitung *Margin Of Safety (MOS)* pada usaha gorengan Pisang Molen bulan November 2021 adalah seabagai berikut :

$$MOS=\frac{Anggaran Penjualan-BEP (Unit)}{Anggaran Penjualan}x 100\%$$

$$MOS=\frac{2.870-685}{2.870}x 100\%$$

$$MOS=\frac{2.185}{2.870}x 100\%$$

$$MOS=76 \%$$

Selanjutnya adalah perhitungan *Break Event Point (BEP)* pada usaha gorengan Pisang Molen Bulan Desember 2021 dalam *BEP* Unit dapat di lihat pada perhitungan di bawah ini :

$$BEP (Unit)=\frac{Biaya Unit}{Harga Jual per Unit-Biaya Variabel per Unit}$$

$$BEP (Unit)=\frac{3.600}{2000-1.377}$$

$$BEP \left(Unit\right)=\frac{3.600}{625} = 576 Unit$$

Kemudian untuk menghitung *Break Event Point (BEP)* dalam rupiah pada usaha gorengan Pisang Molen Bulan Desember 2021 adalah sebagai berikut :

$$BEP (Rp)=\frac{Biaya Tetap}{Harga Jual Per Unit-Biaya Variabel Per Unit }$$

$$BEP (Rp)=\frac{2.240.000}{2000-1377 }$$

$$BEP \left(Rp\right)=\frac{2.240.000}{625 } = 3.584 Rupiah$$

Selanjutnya untuk menghitung *Margin Contribution (MC)* pada usaha gorengan Pisang Molen Bulan Desember 2021 adalah sebagai berikut:

$$Margin Contribution=Pendapatan Bersih-Biaya Variabel$$

$Margin Contribution = 7.200.000-4.960$*.*000

$Margin Contribution = 2.240.000$

Kemudian untuk mengetahui *Margin Of Safety (MOS)* pada usaha gorengan Pisang Molen pada Bulan Desember 2021 dapat di lihat pada perhitungan d bawah ini :

$$MOS=\frac{Anggaran Penjualan-BEP (Unit)}{Anggaran Penjualan}x 100\%$$

$$MOS=\frac{3.600-576}{3.600} x 100\%$$

$$MOS=\frac{3.024}{3.600} x 100\%$$

$$MOS= 84\%$$

* + - 1. Titik Impas

Selanjutnya untuk bisa mencapai *BEP* (Titik Impas) pada usaha gorengan Pisang Molen di Kecamatan Muara Uya bahwa penjualan gorengan pisang molen harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan pendapatan yang di peroleh baik penjualan pada bulan November maupuan pada bulan Desember. Adapun perhitungan Tittik Impas (BEP) dalam penjualan usaha gorengan pisang molen dapat di lihat pada perhitungan dan persamaan sebagai berikut :

Usaha Gorengan Pisang Molen

Pada Bulan November 2021

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Penjualan ( 2.870 x 2.000 ) |  | = 5.740.000 |
| Biaya Variabel  | = 3.700.000 |  |
| Biaya Tetap  | = 2.040.000 |  |
|  | Total *BEP* | = 5.740.000 |
| Laba/Rugi |  | 0 |

Kemudian dari hasil laporan penjualan gorengan pisang molen tersebut dapat di gambarkan grafik lurus Titik Impas pada penjualan gorengan pisang molen Bulan November dalam artian bahwa pedagang gorengan pisang molen tersebut sudah mencapai titik impas, artinya bahwa pedagang tidak mendapatkan untung namun juga tidak mengalami rugi. Berikut gambar garfik lurus titik impas penjualan gorengan pisang molen pada bulan November 2021.

 *Cost*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | Sales |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  | Laba | Total Cost |
|  |  |  |  |  | *BEP* |  |  |
| 2.000 |  |  |  | Rugi |  |  | FC |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  | VC |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  | **Q** |
| 0 |  |  |  |  2.870 |  |  |

Selanjutnya hasil penjualan dan titik impas BEP pada usaha gorengan pisang molen pada bulan Desember 2021 dapat di lihat pada data hasil penjualan dan grafik lurus titik impas berikut ini :

Usaha Gorengan Pisang Molen

Pada Bulan Desember 2021

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Penjualan ( 3.600 x 2.000 ) |  | = 7.200.000 |
| Biaya Variabel  | = 4.960.000 |  |
| Biaya Tetap  | = 2.240.000 |  |
|  | Total BEP | = 7.200.000 |
| Laba/Rugi |  | 0 |

***Cost***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | Sales |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  | Laba | Total Cost |
|  |  |  |  |  | ***BEP*** |  |  |
| 2.000 |  |  |  | Rugi |  |  | FC |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  | VC |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  | **Q** |
| 0 |  |  |  |  3.600 |  |  |

Pada kedua grafik di atas dapat dilihat bahwa break even adalah titik potong antara jumlah biaya (garis jumlah biaya) dengan jumlah penjualan (garis penjualan). Daerah rugi dimana garis jumlah biaya diatas garis penjualan atau dengan kata lain jumlah biayanya lebih besar daripada jumlah penjualan. Daerah laba sebaliknya, dimana garis penjualan diatas atau lebih besar dari pada garis jumlah biaya. Bila Sales (S) – Total Cost = Laba (π) dan FC + VC = Total Cost.

Jadi berdasarkan kedua grafik tersebut di atas dan berdasarkan hasil data penjualan baik penjualan pada bulan November dan pada bulan Desember bahwa produk usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya dapat diketahui pencapaian titik impas atau *BEP* dengan hasil laba/ rugi adalah nol.

* + - 1. Laba

Selanjutnya selain dari beberapa analisis *BEP* tersebut di atas mengenai Analisis *Break Event Point (BEP)* pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Produk Gorengan Pisang Molen di Kecamatan Muara Uya tersebut di atas, pedagang gorengan pisang molen juga melakukan perencanaan dengan target laba yang diinginkan. Jika pedagang ingin mendapat keuntungan atau laba penjualan pada Bulan November pedagang bisa menambah unit penjualan sebanyak 685 unit, maka akan mendapatkan laba sebesar Rp. 500.000. Begitu juga pada penjualan Bulan Desember jika pedagang ingin mendapat keuntungan atau laba pedagang bisa menambah unit penjualan sebanyak 576 unit, maka juga akan mendapat laba yang di peroleh sebesar Rp. 500.000. Dan persamaan rumus untuk mendapatkan laba tersebut dengan target laba sebesar Rp. 500.000 dapat di buktikan pada persamaan berikut :

$$N Unit yang di butuhkan=\frac{Target}{Margin Kontribusi+BEP Unit }$$

$$=\frac{500.000}{2.040.000+685 }$$

$$=0,245098039+685$$

$=685,245$ di bulatkan = 685

 Kemudian untuk bulan Desember juga dapat di lihat pada perhitungan persamaan sebagai berikut :

$$=\frac{500.000}{2.240.000+576 }$$

$$=0,223214286+576$$

$=576,223$ di bulatkan = 576

**C. Pembahasan**

Perencanaan laba merupakan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Pedagang usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya menetapkan perencanaan laba sebenarnya sudah jauh sebelumnya meskipun perencanaan tersebut tidak didasari dengan teori dan perhitungann yang matang sehingga laba dan rugi kurang begitu dipahami.

Berdasarkan analisis dan hasil penelitian tersebut di atas dan hasil data-data penelitian yang di peroleh, selanjutnya peneliti akan membahas mengenai Analisis *Break Event Point (BEP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Produk Usaha Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya dengan metode analisis *Break Event Point (BEP)* menururt teori Alwi (2009) adalah bahwa pada produk gorengan pisang molen yang beroperasi di Simpang 4 Pasar Baru Muara Uya pada bulan November 2021 dapat di ketahui bahwa *Break Even Point (BEP)* dalam unit sebesar 685 unit. Sedangkan BEP dalam Rupiah sebesar Rp.4.869. Dan pada bulan Desember 2021 diketahui BEP dalam unit sebesar 576 unit. Sedangkan pada BEP dalam rupiah sebesar Rp. 3.584.

Kemudian berdasarkan analisis *Margin Contribution (MC)* atau keuntungan/pendapatan bersih yang di peroleh usaha gorengan pisang molen pada bulan November 2021 sebesar Rp. 2.040.000, sedangkan pada bulan Desember 2021 *Margin Contribution (CM)* menjadi sebesar Rp. 2.240.000.

Selanjutnya berdasarkan analisis *Margin of Safety (MOS)* pada produk gorengan pisang molen di Simpang 4 Pasar Baru Muara Uya pada bulan November 2021 di ketahui bahwa batas pengaman maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar 76% dari penjualan. Sedangkan pada bulan Desember 2021 batas pengaman maksimum (*Margin Of Safety*) sebesar 84%.

Kemudian berdasarkan hasil laporan penjualan laba dan rugi tersebut di atas yang digambarkan pada grafik lurus titik impas *BEP* pada usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya, bahwa penjualan gorengan pisang molen pada bulan November dan Desember telah mencapai titik impas *BEP*, dalam artian bahwa pendapatan yang diperoleh pedagang tidak mengalami keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian karena jumlah pendapatan yang diperoleh sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan yang jika dikurangkan hasilnya akan menjadi “0” (nol). Hal demikian sesuai dengan teori yang telah dikemukakan oleh Alwi, (2009) yang menyatakan bahwa *Break Event Point (BEP)* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan itu tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau (Penghasilan = Total biaya).

Kemudian dalam perencanaan penjualan usaha gorengan pisang molen di Kecamatan Muara Uya, jika pedagang ingin mencapati laba sebesar Rp. 500.000 per bulan baik untuk bulan November, Desember maupun kedepannya, paling tidak pedagang harus bisa menambah unit penjualan sebanyak 685 unit dari jumlah produksi yang telah dikeluarkan pada bulan November. Begitu juga pada Desember jika pedagang bisa menambah unit penjualan sebanyak 576 unit dari jumlah produksi yang sudah dikeluarkan maka akan mendapat laba sebesar Rp. 500.000 pula.

**BAB V**

**PENUTUP**

1. **Kesimpulan**

Berdasarkan analisis dan hasil pembahasan tersebut di atas mengenai *Break Event Point (BEP)* Sebagai AlatPerencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah Produk Usaha Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya pada bulan November-Desember 2021 adalah Rp. 5.740.000.

1. **Saran**

Untuk para pengusaha gorengan pisang molen khususnya di wilayah Kecamatan Muara Uya dan untuk para pengusaha gorengan di wilayah lain umumnya, jika ingin meningkatkan keuntungan penjualan yang lebih tinggi alangkah baiknya jika dilakukan perencanaan laba terlebih dahulu dengan analisis *Break Event Point (BEP).* Karena dengan adanya analisis *Break Event Point (BEP)* semua akan mudah di ketahui seberapa besar keuntungan dan kerugian yang di peroleh dalam setiap penjualan baik per bulan maupun setiap tahunnya.

**DAFTAR PUSTAKA**

Alwi, Syafaruddin. 2009. *Alat – alat Analisis Dalam Pembelanjaan*. Yogyakarta:
Andi Ofset, Yogyakarta

Blocher, dkk. 2011. Manajemen Biaya Dengan Penekanan Strategis. Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat

Baris, Sondakh. 2014. *Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba Produk Gorengan Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kawasan Boulevard Manado*. Universitas Sam Ratulangi Manado.

Carter. William K;. (2009). Akuntansi Biaya. Jakarta: Salemba Empat.

Dini Novita Sari, *Analisis Break Event Point (BEP) Pada Home Industri Usaha Tahu Goreng Pak Sukardi Tahun 2017 Di Samarinda,* Fakultas FISIP Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Mulawarman, 2018.

Garrison, Ray H., Eric W. Norren, Peter C. Brewer. 2000. *Akuntansi Manajemen:
Buku 1*. Jakarta : Salemba Empat.

Hansen dan Mowen, 2006. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat: Jakarta

Hariadi, Bambang, 2002. *Akuntansi Manajemen; Suatu Sudut Pandang.* Yogyakarta : BPFE

Horngren, Charles T., et al. 2008. *Akuntansi Biaya*. PT Indeks
Kelompok Gramedia: Jakarta

Kasmir. (2010). Pengantar Manajemen Keuangan Edisi Pertama Cetakan Kedua,
Kencana Jakarta.

Kuswadi. (2005). Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangandan Akuntansi Biaya. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Munawir. (2005). Analisa Laporan Keuangan. Edisi Keempat. Penerbit Liberty.
Yogyakarta

Muhammad Ali, *Analisis Break Event Point (BEP) Pada Pabrik Gula Di Kabupaten Takalar*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Makassar, 2018.

Muzdalifah, *Analisis Break Event Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada D’yumnies Cake And Cookies Di Sungguminasa*, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar*, 2017*

Mulyadi. 2001. Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa.
Jakata: Salemba Empat.

Supriyono. 1993. *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian Biaya
Serta Pembuatan Keputusan*. Cetakan Kelima. BPFE: Yogyakarta.

Suharsimi Arikunto, 2006 *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.

Samryn, L.M., 2012, Akuntansi Manajemen Informasi Biaya untukMengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi. Edisi Pertama. Jakarta:
Kencana Prenada Media Group.

Simamora, Henry, (2012), Akuntansi Manajemen. Jakarta: Star Gate Publisher

Sugiyono, 2005, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta.

------------, 2007, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta.

------------, 2011, *Metode Penelitian Administrasi (Dilengkapi dengan Metode R&B*), Bandung: Alfabeta

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Tabalong, 2022, *Panduan Penyusunan Skripsi*

[https://ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2018/05/01\_format\_artikel\_ejournal\_mulai\_hlm\_ganjil%20(05-07-18-06-19-09).pdf](https://ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2018/05/01_format_artikel_ejournal_mulai_hlm_ganjil%20%2805-07-18-06-19-09%29.pdf) (Diakses, November 2021)

https://journal.unbara.ac.id › article › download (Diakses, November 2021)

<https://bubuhanunlam.blogspot.com/2013/05/kecamatan-muara-uya.html>

[https://sarjanaekonomi.co.id/pengertian-bep-break-Event-point-menurut-para-ahli/](https://sarjanaekonomi.co.id/pengertian-bep-break-even-point-menurut-para-ahli/)

[https://kumparan.com/berita-terkini/6-pengertian-break-Event-point-menurut-para-ahli-1vAMSgD9e4k/full](https://kumparan.com/berita-terkini/6-pengertian-break-even-point-menurut-para-ahli-1vAMSgD9e4k/full)

<https://www.ireappos.com/news/id/pengertian-bep-menurut-para-ahli/> (Di Akses 21 Desember 2021)

[https://accurate.id/ekonomi-keuangan/apa-itu-break-Event-point/](https://accurate.id/ekonomi-keuangan/apa-itu-break-even-point/)

[http://xerma.blogspot.com/2014/01/pengertian-break-Event-point-menurut.html](http://xerma.blogspot.com/2014/01/pengertian-break-even-point-menurut.html) (Selasa, 21 Desember 2021)

LAMPIRAN 1 : DOKUMENTASI OBSERVASI

