



**ANALISIS *BREAK EVENT POINT* PRODUK DODOL  
SALAK TERHADAP PERENCANAAN LABA  
PADA UD. SALACCA KABUPATEN  
TAPANULI SELATAN**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

**Oleh**

**DELTI JULIA**  
**NIM. 12 230 0052**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN**

**2016**



**ANALISIS *BREAK EVENT POINT* PRODUK DODOL  
SALAK TERHADAP PERENCANAAN LABA  
PADA UD. SALACCA KABUPATEN  
TAPANULI SELATAN**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Menengkapi Tugas dan Syarat-syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

Oleh

**DELTI JULIA**  
**NIM. 12 230 0052**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN**

**2016**



**ANALISIS *BREAK EVENT POINT* PRODUK DODOL  
SALAK TERHADAP PERENCANAAN LABA  
PADA UD. SALACCA KABUPATEN  
TAPANULI SELATAN**

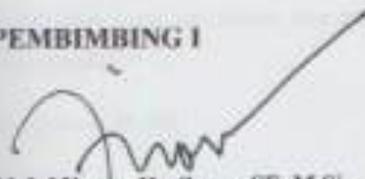
**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

Oleh

**DELTI JULIA**  
NIM. 12 230 0052

**PEMBIMBING I**

  
Abdul Nasser Hasibuan, SE.,MSi  
NIP. 19790525 200604 1004

**PEMBIMBING II**

  
Hamni Fakhilah Nst. MLPd

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN**

2016



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibitang, Padangsidimpuan  
Telp. (0634) 22080 Fax (0634) 24022 Kode Pos 22733

Judul : Skripsi  
a.n. DELTI JULIA  
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidimpuan, 21 Oktober 2016  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Padangsidimpuan  
Di  
Padangsidimpuan

Bismillah

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. DELTI JULIA yang berjudul: "Analisis Break Event Point Produk Jodoh Salak Terhadap Perencanaan Laba pada UD. Salacca Kabupaten Tapanuli Selatan", maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam Ilmu Ekonomi Syariah IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat panggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang Munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerjasamanya dari Bapak/ Ibu, kami ucapkan terimakasih.

Bismillah

Pembimbing I

  
Abdul Nasser Hasibuan, M.Si  
NIP. 19790525 200604 1 004

Pembimbing II

  
Hamni Fadlilah Nst, M.Pd

### SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : **Delti Julia**  
NIM : 12.230.0052  
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**  
Jurusan : **Ekonomi Syariah**  
JudulSkripsi : **Analisis Break Event Point Produk Dodol Salak Terhadap Perencanaan Laba Pada UD. Salaca Kabupaten Tapanuli Selatan**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 1 November 2016  
Saya yang Menyatakan,



*Delti Julia*  
**Delti Julia**  
NIM : 12.230.0052



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSITITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibitang, Padangsidempuan  
Telp. (0634) 22080 Fax (0634) 24022 KodePos 22733

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS *BREAK EVENT POINT* PRODUK DODOL  
SALAK TERHADAP PERENCANAAN LABA PADA UD.  
SALACCA KABUPATEN TAPANULI SELATAN  
NAMA : DELTI JULIA  
NIM : 12 230 0052

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas  
Dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidempuan, 04/ November 2016  
Wakil Dekan,



Rossani Siregar, M.Ag  
NIP. 19740626 290312 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H. T. Rizal Nurdi Km. 4,5 Sibolang Padangsidimpuan 2273  
Telp. (0634) Fax. (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI  
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : DELTI JULIA  
Nim : 12 230 0052  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Break Event Point Produk Dodol Salak Terhadap  
Perencanaan Laba pada UD. Salacca Kabupaten Tapanuli  
Selatan

Ketua

Ikhwanaudin Harahap, M.Ag  
NIP. 19750103 200212 1 001

Sekretaris

Muhammad Isa, ST., M.M  
NIP. 19800605 201101 1 003

Anggota

Ikhwanaudin Harahap, M.Ag  
NIP. 19750103 200212 1 001

Muhammad Isa, ST., M.M  
NIP. 19800605 201101 1 003

Abdul Nasser Hasibuan, M.Si  
NIP. 19790525 200604 1 004

Budi Gautama Siregar, S.Pd., MM  
NIP. 19790720 201101 1 005

**Pelaksanaan Sidang Munaqasyah**

Di : Padangsidimpuan  
Hari / Tanggal : Selasa, 01 Oktober 2016  
Pukul : 14.00 s/d Selesai  
Hasil/Nilai : 71,38 (B)  
PK : 3,24  
Predikat : Amat Baik

## ABSTRAK

**Nama** : Delti Julia  
**Nim** : 12 230 0052  
**Jurusan** : Ekonomi Syari'ah /Akutansi  
**Judul Skripsi** : Analisis *Break Event Point* Produk Dodol Salak Terhadap Perencanaan Laba Pada UD. Salacca Kabupaten Tapanuli Selatan

UD.Salacca adalah salah satu *Home* industri yang bergerak di bidang produksi dan penjualan dodol salak. UD. Salacca belum melakukan tinjauan terhadap analisis *break event point* terhadap perencanaan laba dimasa mendatang. Masalah dalam penelitian ini adalah berapa penjualan yang harus dipertahankan supaya UD. Salacca tidak mengalami kerugian pada tahun 2014-2015? Berapa jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan UD. Salacca pada tahun 2014-2015? Bagaimana akibat dari perubahan elemen penentu *break event point* terhadap perencanaan laba pada UD. Salacca pada tahun 2014-2015.

Tujuan penelitian dilakukan untuk mengetahui penjualan yang harus dipertahankan supaya UD.Salacca tidak mengalami kerugian pada tahun 2014-2015, untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang harus direncanakan UD.Salacca pada tahun 2014-2015, untuk mengetahui akibat dari perubahan elemen penentu *break event point* terhadap perencanaan laba pada UD.Salacca pada tahun 2014-2015, yang beralamat di Jl. KM 11 Sibolga Parsalakan Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan.

Jenis penelitian ini adalah penelitian dengan menggunakan penelitian kuantitatif deskriptif. Sumber data yang diperoleh dari data primer yaitu wawancara langsung dengan pegawai UD. Salacca selaku manager pemasaran dan menggunakan data penjualan dari produk dodol salak. Adapun teknik pengumpulan data dengan menggunakan studi kepustakaan, observasi dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis *Contribution Margin Ratio* analisis *Break Event Point*, dan analisis *Margin Of Safety* untuk mengetahui kondisi UD. Salacca dari segi perencanaan laba selama dua tahun terakhir.

Hasil penelitian, menjelaskan bahwa hasil penjualan dari UD. Salacca dengan menggunakan *Contribution Margin Ratio* mampu menutupi biaya tetap karena UD. Salacca mengalami keuntungan dari produk dodol salak. Hasil dari *Break Event Point* menunjukkan bahwa *Contribution Margin Ratio* lebih besar dibandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan UD. Salacca bisa mencapai *Break Event Point*. Keadaan *break event point* di atas menunjukkan batas minimum, sehingga UD. Salacca menunjukkan tingkat aman selama dua tahun terakhir. Dan analisis *Margin Of Safety* UD. Salacca menunjukkan tingkat keamanan dan mengalami fluktuasi.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>SURAT PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b>	
<b>BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	7
C. Batasan Masalah.....	7
D. Defenisi Operasional Variabel .....	7
E. Rumusan Masalah .....	8
F. Tujuan Penelitian.....	8
G. Kegunaan Penelitian.....	9
H. Sistematika Pembahasan .....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Kerangka Teori.....	11
1. Perencanaan Laba .....	11
2. Manfaat Perencanaan Laba.....	15
3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Laba .....	15
4. Jenis-jenis Laba .....	17
5. Analisis Break Event Point (Titik Impas).....	17
6. Manfaat Analisis Break Event Point (Titik Impas) .....	19
7. Tujuan Analisis Break Event Point (Titik Impas) .....	20
8. Metode Perhitungan Break Event Point (Titik Impas) .....	22
9. Metode Perhitungan Contribution Margin Ratio (CMR) .....	23
10. Hubungan antara perencanaan laba dan analisis <i>break event point</i> .....	23
11. Cara pendekatan grafik.....	26
12. <i>Margin of safety</i> .....	26
B. Penelitian Terdahulu .....	27
C. Kerangka Pikir.....	30
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	32
B. Jenis Penelitian.....	32

C. Teknik Pengumpulan Data.....	33
1. Studi Kepustakaan .....	33
2. Observasi .....	33
3. Dokumentasi.....	34
4. Wawancara .....	34
D. Teknik Analisis Data.....	34

#### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum UD. Salacca.....	36
1. Sejarah Berdirinya UD. Salacca .....	36
2. Visi dan Misi UD. Salacca .....	41
3. Struktur Organisasi UD.Salacca.....	42
B. Deskripsi Hasil Penelitian .....	44
C. Analisis Data dan Pembahasan .....	49
1. Perhitungan <i>Contribution Margin Ratio</i> (CMR).....	49
2. Perhitungan <i>Break Event Point</i> (BEP) .....	52
3. Perhitungan Margin Of Safety (MOS) .....	57
4. Perhitungan Perencanaan Laba.....	60

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	66
B. Saran.....	67

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

#### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Suatu kegiatan usaha (bisnis) yang dijalankan oleh suatu perusahaan, tentulah memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai oleh pemilik dan manajemen. Bagi pihak manajemen, keuntungan yang diperoleh merupakan pencapaian rencana (target) yang telah ditentukan sebelumnya. Pencapaian target keuntungan sangat penting karena dengan mencapai target yang telah ditetapkan atau bahkan melebihi target yang diinginkan. Hal ini merupakan prestasi tersendiri bagi pihak manajemen. Prestasi ini merupakan ukuran untuk menilai kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaan (baik jenjang karier maupun penghasilan). Demikian pula sebaliknya apabila manajemen gagal mencapai target, hal ini merupakan cermin kegagalan manajemen dalam mengelola perusahaan.

Dalam memproduksi atau menghasilkan suatu produk, baik barang maupun jasa, perusahaan terkadang perlu terlebih dulu merencanakan berapa besar laba yang ingin diperoleh. Ini berarti laba merupakan prioritas yang harus dicapai perusahaan, agar perolehan laba mudah ditentukan, salah satu caranya adalah perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu berapa titik impasnya. Artinya perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2014), hlm. 332

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba. Besar kecilnya laba yang dapat dicapai akan merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaan. Oleh karena itu, manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar agar dapat dikatakan sebagai manajemen yang sukses.<sup>2</sup>

Analisis titik impas adalah suatu cara yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian. Dengan diketahuinya titik impas tersebut dapatlah direncanakan tingkat-tingkat volume produksi atau volume penjualan yang akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan yang bersangkutan. Agar terhindar dari kerugian perusahaan harus dapat mengusahakan jumlah penjualan pada titik impas tersebut. Apabila volume penjualan tidak mencapai titik impas tersebut berarti perusahaan akan menderita rugi.

Analisis titik impas merupakan alat bantu bagi manajemen dalam *planning* dan *budgeting*, yakni dapat menambah ketepatan dalam membuat peramalan penjualan atau produksi, biaya-biaya, laba atau rugi sehingga dapat meningkatkan reliabilitas dan validitas laporan keuangan yang disusun perusahaan yang bersangkutan. Dengan demikian, *cost-volume-profit analysis* tersebut dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan bagi

---

<sup>2</sup> Munawir, *Analisa Laporan Keuangan*, (Jakarta: Liberty, 2007), hlm. 183

seorang manajer dalam membuat keputusan sehubungan dengan kegiatan penjualan atau produksi.<sup>3</sup>

Maka dapat disimpulkan bahwa analisis *break event point* juga memberikan pedoman tentang berapa jumlah produk minimal yang harus di produksi atau dijual. Tujuannya agar perusahaan mampu memperoleh laba (keuntungan) yang maksimal.

Laba memiliki fungsi penting dalam suatu perekonomian perdagangan bebas seperti yang kita miliki. Laba yang tinggi merupakan tanda bahwa konsumen menginginkan output industri lebih banyak. Laba yang tinggi memberikan insentif bagi perusahaan untuk meningkatkan output dan lebih banyak perusahaan yang akan masuk ke industri dalam jangka panjang.<sup>4</sup>

UD.Salacca berdiri sejak tahun 2014 yang merupakan salah satu industri di Jalan KM. 11 Sibolga parsalakan, Kabupaten Tapanuli Selatan. UD. Salacca mengolah buah salak menjadi sebelas jenis makanan dan minuman.

Hal ini berawal dari keprihatinan terhadap kondisi petani salak, dimana saat panen raya tiba harga salak anjlok, dan tidak seimbang dengan ongkos produksi, sehingga membuat petani enggan untuk memanen salak dari batangnya. Disinilah muncul ide untuk membuat makanan dan minuman dari olahan buah salak.

---

<sup>3</sup> Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006), hlm. 183-184.

<sup>4</sup> Dominick Salvatore, *Ekonomi Manajerial*, Diterjemahkan dari (*Managerial Economics*) oleh Ichsan Setyo Budi (Jakarta: Salemba Empat, 2005), hlm. 15-17

Adapun jenis produk yang dikelolanya adalah: Dodol salak namora, Kurma salak narobi, Agar-agar salak azizah, Sirup salak natabo, Minuman nagogo drink, Kripik salak naduma, Kecap salak on do, Madu salak najago, Sari salak narara, Manisan salak natonggi, dan Kopi salak Calacca Kopi.<sup>5</sup>

Jadi dari sekian banyak jenis produk tersebut, yang akan peneliti teliti adalah dodol salak. Produk ini merupakan hasil olahan yang pertama kali di produksi.

UD. Salacca merupakan bentuk industri yang bergerak dibidang produksi dan penjualan yang beralamat di desa Parsalakan, Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan. Dengan menganalisis perkembangan keuntungan yang didapat tiap periode, maka dapat diketahui kemajuan dari usaha yang dijalankan tersebut. Dari perkembangan keuntungan itu, manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat dari analisis perkembangan keuntungan tersebut untuk mengatur produksi dan penjualannya.

Dengan berbagai persaingan yang ketat, perusahaan diharuskan untuk memajukan usahanya. Oleh karena itu, UD. Salacca ini memerlukan tinjauan terhadap analisis *break event point*. Karena analisis ini dapat memberikan informasi yang diperlukan manajemen untuk perencanaan kegiatan selanjutnya dimasa mendatang.

---

<sup>5</sup> Sumber Data UD. Salacca, Kabupaten Tapanuli Selatan, Januari 2016

Berikut merupakan tabel yang menggambarkan penjualan yang didapatkan pada UD. Salacca perbulan yang terdiri dari jumlah yang terjual, harga jual, dan pendapatan UD. Salacca Kabupaten Tapanuli Selatan periode 2014-2015 penjualan.

**Tabel 1.1**  
**Data penjualan**  
***Break Event Point* Produk Dodol Salak**

Bulan	Jumlah Terjual (kotak)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
November	266	12.000	3.192.000
Desember	270	12.000	3.240.000
Januari	179	12.000	2.148.000
Februari	216	12.000	2.592.000
Maret	306	12.000	3.672.000
April	201	12.000	2.412.000
Mei	255	12.000	3.060.000
Juni	169	12.000	2.028.000
Juli	906	12.000	10.872.000
Agustus	251	12.000	3.012.000
September	268	13.000	3.484.000
Oktober	387	13.000	5.031.000
November	237	13.000	3.081.000
Desember	270	13.000	3.510.000

*Sumber: Data Primer yang Diolah UD. Salacca Kabupaten Tapanuli Selatan.*

Berdasarkan tabel 1 di atas menunjukkan pada bulan Desember tahun 2014 jumlah dodol salak yang terjual meningkat sebesar 4 kotak dari bulan November, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 1.5%. Pada tahun 2015 bulan Januari jumlah dodol salak menurun sebesar 91 kotak dari bulan Desember tahun 2014, sedangkan total penjualan menurun sebesar 33,7%. Pada bulan Februari penjualan dodol salak meningkat sebesar 37 kotak dari bulan Januari, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 20,6%. Pada bulan Maret penjualan dodol salak meningkat sebesar 90 kotak dari bulan Februari, sedangkan total penjualan meningkat 41,6%. Pada bulan April penjualan dodol salak menurun sebesar 105 kotak dari bulan Maret, sedangkan total penjualan menurun 34,3%. Pada bulan Mei penjualan dodol salak meningkat sebesar 54 kotak dari bulan April, sedangkan total penjualan meningkat 26,8%. Pada bulan Juni penjualan dodol salak meningkat sebesar 86 kotak dari bulan Mei, sedangkan total penjualan 33,7%. Pada bulan Juni penjualan dodol salak menurun sebesar 86 kotak dari bulan Mei, sedangkan total penjualan menurun sebesar 43,6%. Pada bulan Juli penjualan dodol salak meningkat sebesar 737 kotak dari bulan Juni, sedangkan total penjualan sebesar 72,2%. Pada bulan Agustus penjualan dodol salak menurun sebesar 655 kotak dari bulan Juli, sedangkan total penjualan menurun sebesar 38,7%. Pada bulan September, Oktober, November, Desember penjualan dodol salak mengalami naik turun tetapi harga jual produk meningkat sebesar Rp 1000.

Oleh sebab itu, peneliti tertarik untuk mengangkat permasalahan diatas dalam sebuah penulisan ilmiah. Adapun judul penelitian ini adalah **“ANALISIS *BREAK EVENT POINT* (BEP) PRODUK DODOL SALAK TERHADAP PERENCANAAN LABA PADA UD. SALACCA KABUPATEN TAPANULI SELATAN”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti membuat identifikasi masalah sebagai berikut:

1. UD. Salacca belum ada dalam merencanakan laba melalui *break event point*.
2. Jumlah realisasi penjualan dodol salak belum sama dengan anggaran penjualan pada UD. Salacca
3. Kegunaan analisis *break event point* bagi UD. Salacca

## **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan pada identifikasi masalah, peneliti membatasi masalah bagaimana *break event point* untuk merencanakan laba pada UD. Salacca Kabupaten Tapanuli Selatan, Tahun 2014-2015, Karena tingkat *break event point* untuk merencanakan laba belum dihitung secara terperinci.

## **D. Defenisi Operasional Variabel**

*Break Event Point* dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi ( $\text{penghasilan} = \text{total biaya}$ ). Tetapi analisis *break event point* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan

yang *break event point* saja, akan tetapi analisis *break event point* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.<sup>6</sup>

Perencanaan laba yaitu menentukan tujuan perusahaan termasuk dalam perencanaan yang dilakukan manajemen. Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.

#### **E. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana *break event point* untuk perencanaan laba?
2. Berapa jumlah penjualan minimal yang harus di capai pada jumlah laba yang di rencanakan UD. Salacca pada tahun 2014-2015?
3. Bagaimana akibat dari perubahan elemen penentu *break event point* terhadap perencanaan laba pada UD. Salacca pada tahun 2014-2015?

#### **F. Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui *break event point* untuk perencanaan laba pada UD. Salacca agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2014-2015
2. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus di capai pada jumlah laba yang harus di rencanakan UD. Salacca pada tahun 2014-2015

---

<sup>6</sup> Munawir, *Op. Cit.* hlm. 184.

3. Mengetahui akibat dari perubahan elemen penentu *break event point* terhadap perencanaan laba pada UD. Salacca pada tahun 2014-2015

#### **G. Manfaat Penelitian**

Peneliti ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis sendiri maupun pihak lain yaitu:

1. Bagi peneliti

Untuk memperoleh pengetahuan yang lebih mendalam mengenai Analisis *Break Event Point* produk dodol salak terhadap perencanaan laba dan memberikan jawaban atas permasalahan yang diteliti pada UD. Salacca.

2. Bagi UD. Salacca

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan mampu untuk mengetahui penjualan yang harus dipertahankan agar UD. Salacca tidak mengalami kerugian.

- 2) Mampu membantu pihak UD. Salacca untuk menganalisis *Break Event Point* produk dodol salak terhadap perencanaan laba.

- 3) Sebagai bahan masukan bagi UD. Salacca dalam menetapkan *Break Event Point* produk dodol salak terhadap perencanaan laba

3. Bagi peneliti selanjutnya

- 1) Sebagai bahan referensi bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian sejenis.

- 2) Menambah pengetahuan peneliti tentang *Break Event Point* produk dodol salak terhadap perencanaan laba.

## **H. Sistematika Pembahasan**

BAB I, Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, definisi operasional variabel, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian.

BAB II, Mengemukakan landasan teori yang terdiri dari kerangka teori, penelitian terdahulu, kerangka berpikir.

BAB III, Membahas metodologi penelitian yang terdiri atas lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, sumber data, instrumen pengumpulan data, dan analisa data.

BAB IV, Merupakan hasil penelitian yang menguraikan seluruh temuan penelitian yang merupakan jawaban terhadap permasalahan penelitian yang dirumuskan.

BAB V, Merupakan penutup dari keseluruhan isi skripsi yang memuat kesimpulan sesuai dengan rumusan masalah disertai dengan saran-saran kemudian dilengkapi literatur.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kerangka Teori**

##### **1. Perencanaan Laba**

Menurut Fred R. David yaitu perencanaan (*planning*) merupakan “jembatan yang penting kini dan masa depan yang mampu meningkatkan antara masa kemungkinan tercapainya hasil yang diinginkan”.<sup>1</sup>

Menurut Ernie Tisnawati yaitu:

perencanaan secara umum merupakan proses menetapkan tujuan dan target organisasi (perusahaan) dan kemudian (merumuskan) dengan jelas strategi-strategi (program), taktik-taktik (tata cara pelaksanaan program) dan operasi (tindakan) yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan secara menyeluruh.<sup>2</sup>

Manajemen perusahaan merumuskan rencana yang tepat untuk mencapai tujuan organisasi. Menentukan tujuan perusahaan termasuk dalam perencanaan yang dilakukan manajemen perusahaan. Salah satu perencanaan yang dilakukan manajemen yaitu perencanaan laba.

Perencanaan laba perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain dengan program anggaran atau *budget*. Sebagian besar dari program *budget* berisi taksiran penghasilan yang akan diperoleh

---

<sup>1</sup> Fred R. David, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 190.

<sup>2</sup> Ernie Tisnawati Sule, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm.11.

dan biaya-biaya yang akan terjadi untuk memperoleh penghasilan tersebut dan akhirnya menunjukkan laba yang akan dapat dicapai.<sup>3</sup>

Perencanaan adalah proses yang dengannya orang menentukan apakah perlu untuk menempuh suatu usaha, mencari jalan paling efektif untuk meraih tujuan yang diinginkan, dan mempersiapkan diri untuk mengatasi beragam kesulitan yang tidak diharapkan dengan sumber daya yang memadai.

Perencanaan adalah awal dari proses dimana seorang individu atau sebuah bisnis bisa mengubah impian kosong menjadi kenyataan (pencapaian), dan memampukan orang untuk menghindari jebakan bekerja sangat keras tetapi mendapatkan sangat sedikit.

Menurut Henry Simamora laba yaitu:

“Laba merupakan salah satu ukuran seberapa baik kinerja sebuah perusahaan. Walaupun laba bukan satu-satunya tujuan perusahaan bisnis (tujuan lainnya bisa meliputi kelangsungan hidup, pertumbuhan, mutu produk, dan lain-lain), perolehalaba cukuplah memadai untuk memikat investasi modal yang dibutuhkan untuk kelangsungan hidup perusahaan”.<sup>4</sup>

Menurut Walter T. Harrison Jr dkk, yaitu

“laba merupakan kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi (misalnya, kenaikan aset atau penurunan kewajiban) yang menghasilkan peningkatan ekuitas, selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham”.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Munawir, *Op. Cit.* hlm. 184.

<sup>4</sup> Henry Simamora, *Op. Cit.* hlm.180

<sup>5</sup> Walter T. Harrison Jr, Dkk. *Akuntansi Keuangan*, (Jakarta: Erlangga. 2001), hlm. 11.

Sedangkan laba menurut Kamus Lengkap Ekonomi Islam, “keuntungan atau hasil nominal setelah pendapatan (*revenue*) dikurangi dengan biaya-biaya”.<sup>6</sup>

Dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba merupakan keberhasilan suatu perusahaan akan sangat tergantung pada kemampuan manajemen di dalam membuat rencana kegiatan di masa yang akan datang, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Sebagaimana Firman Allah SWT dalam Surat An-Nisa’ ayat 29 yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا  
تَكُوْنُ اَنْ تَحْتَرَّةَ عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيْمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S. An-Nisa’ : 29).<sup>7</sup>

Akuntansi Manajemen (*Management accounting*) adalah bidang akuntansi yang memasok informasi keuangan dan ekonomi bagi para manajer dan pemakai internal lainnya. Informasi akuntansi manajemen meliputi data historis dan taksiran yang dipakai oleh manajemen dalam menjalankan kegiatan-kegiatan harian, merencanakan kegiatan-kegiatan dimasa depan, dan menyusun segenap strategi bisnis. Informasi akuntansi

<sup>6</sup> Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam* (Jakarta: total media) hlm.145

<sup>7</sup>Depertemen Agama RI, *Al- Qur'an Dan Terjemahannya*, (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2005), hlm. 83

manajemen dikomunikasikan melalui laporan-laporan perusahaan internal dan tidak bergantung pada standar-standar yang berlaku pada informasi akuntansi keuangan, sedangkan informasi akuntansi keuangan dikomunikasikan melalui laporan akuntansi keuangan.<sup>8</sup>

Analisis biaya-volume-laba membantu akuntan manajemen dalam memasok informasi untuk perencanaan dan pengambilan keputusan manajerial. Dengan teknik ini, akuntan manajemen dapat dengan mudah menghitung volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai laba tertentu. Akuntan bisa pula menentukan bagaimana perubahan-perubahan harga, volume penjualan, biaya variabel, atau biaya tetap mempengaruhi laba operasi perusahaan.<sup>9</sup>

Maka dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen juga melakukan perbandingan antara kinerja yang direncanakan dengan pelaksanaan aktual dan memfasilitasi banyak keputusan penting kritis lainnya bagi keberhasilan organisasinya.

Dalam ekonomi mikro, memaksimalkan laba atau keuntungan sering disebut sebagai tujuan perusahaan. Tujuan untuk memaksimalkan laba atau keuntungan berfungsi sebagai tujuan teoretis, yang digunakan untuk menggambarkan bagaimana perilaku rasional perusahaan dalam meningkatkan keuntungan.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm. 544.

<sup>9</sup> Henry Simamora, *Ibid*, hlm. 180.

<sup>10</sup> Jhon D. Martin, *Manajemen Keuangan*, (Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2008), hlm. 4-5

Untuk dapat mencapai laba yang besar (dalam perencanaan maupun realisasinya) manajemen dapat dilakukan dengan berbagai langkah, misalnya:

- a. Menekan *biaya produksi* maupun *biaya operasi* serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada. Misalnya, apabila harga dari suatu bahan produk yang akan di produksi tinggi, maka harga dari biaya produksi suatu barang harus ditekan untuk meminimalkan harga jual dan volume penjualan suatu produk yang akan di pasarkan.
- b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki. Misalnya, produk yang dihasilkan harus sesuai dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam memproduksi suatu produk untuk mendapatkan laba.
- c. Meningkatkan *volume penjualan* sebesar mungkin. Misalnya, biaya untuk memproduksi suatu produk tinggi dan permintaan tinggi, maka perusahaan harus mampu menekan biaya produksi suatu produk untuk meningkatkan volume penjualan produk.<sup>11</sup>

## **2. Manfaat Perencanaan Laba**

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan masalah pada suatu perusahaan untuk mencapai laba yang tinggi.
- b. Menciptakan organisasi yang terarah pada pencapaian laba agar tidak terjadi kerugian dalam memproduksi suatu produk.

---

<sup>11</sup> Munawir, *Op. Cit*, hlm.183-184

- c. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis untuk memeriksa serta memperbarui kebijakan dan pedoman secara berkala.
- d. Mengkoordinasikan serta mempertemukan semua upaya perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran supaya terjalin kerjasama yang baik antar karyawan.
- e. Mengarahkan penggunaan modal, daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan dan supaya tidak terjadi penggunaan biaya yang tidak diinginkan.
- f. Mendorong standar prestasi yang tinggi untuk bersaing dengan perusahaan lain dan mencapai tujuan yang telah ditargetkan.
- g. Berperan sebagai standar untuk mengukur laba yang akan dicapai dan berperan untuk mengukur kegiatan karyawan pada perusahaan dan menilai kebijakan tingkat manajemen.<sup>12</sup>

### 3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Laba

Menurut Jumingan dalam analisis titik impas:

Besarnya laba ditentukan berdasarkan selisih antara nilai penjualan (*total revenue/ sales*) dengan total biaya (biaya tetap ditambah biaya variabel) pada tingkat produksi atau penjualan tertentu. Perlu diketahui bahwa volume penjualan yang menghasilkan laba hanya volume penjualan yang berada di titik impas.

Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba tersebut, bersumber dari besaran-besaran yang diperlukan dalam analisis

---

<sup>12</sup> Robert N. Anthony, *Sistem Pengendalian Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hlm. 240.

perhitungan titik impas. Besaran-besaran tersebut adalah volume produksi/ penjualan, harga jual per unit, biaya tetap, biaya variabel.<sup>13</sup>

Apabila besaran-besaran ini berubah maka laba juga akan berubah:

a. Perubahan volume produksi atau penjualan

Apabila volume produksi atau penjualan berubah sedang faktor-faktor yang lain (harga jual, rasio biaya variabel, biaya tetap) tidak berubah maka perolehan laba juga akan berubah.

b. Perubahan harga jual

Apabila harga jual per unit mengalami perubahan, sedangkan volume penjualan biaya variabel per unit, dan biaya tetap tidak berubah, maka perolehan laba juga akan mengalami perubahan.

c. Perubahan biaya

Apabila biaya variabel per unit dan biaya tetap berubah sedangkan volume penjualan dan harga per unit berubah, maka perolehan laba juga akan mengalami perubahan.

d. Perubahan volume produksi, volume produksi yang semua jumlah unit kemudian di ubah menjadi jumlah unit yang baru.<sup>14</sup>

#### 4. Jenis-Jenis Laba

a. Laba bersih adalah selisih lebih pendapatan atas beban-beban dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Jumingan, Op.Cit, hlm. 201.

<sup>14</sup> Jumingan *Op.Cit*, hlm. 205

- b. Laba bruto adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. Laba bruto merupakan pendapatan bersih dari hasil penjualan bersih dan harga pokok penjualan produk yang telah dicapai.
- c. Laba usaha adalah jumlah akumulasi laba bersih dari beban usaha atau laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan.<sup>16</sup>
- d. Laba ditahan adalah saldo laba bersih setelah dikurangi pajak yang oleh rapat anggota yang diputuskan untuk tidak dibagikan.<sup>17</sup>

##### 5. Analisis *Break Event Point* (Titik Impas)

Menurut Jumingan dalam bukunya menjelaskan bahwa analisis *break event point* merupakan:

“Salah satu teknik analisis yang mempelajari hubungan antara biaya, volume produksi serta laba. Menurut jumingan analisis *break event point* diperlukan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya baik yang bersifat tetap maupun variabel, dan laba atau rugi”.<sup>18</sup>

Menurut Sofyan Syafri Harahap dalam bukunya, menjelaskan bawa *break event point*:

“suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi ini dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya (biaya tetap dan biaya

---

<sup>15</sup> Supriyono, *Ibid*, hlm. 20.

<sup>16</sup> Soemarso J. R, *Op.Cit*, hlm.227.

<sup>17</sup> Dwi Suwikyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Total Media, 2009), hlm.

<sup>18</sup> Jumingan *Op.Cit*, hlm. 332.

variabel) sama dengan total penjualan sehingga tidak ada rugi".<sup>19</sup>

Analisis *break event point* adalah mempunyai hubungan yang sangat erat dengan program *budget* walaupun analisa break event point dapat diterapkan dengan data historis, tetapi akan sangat berguna bagi manajemen kalau diterapkan pada data taksiran periode yang akan datang.

Analisis *Break event point* atau titik impas, dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. *Break event point* atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang *profit center* atau mengembangkannya. Laba adalah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*ekspenses*). Laba merupakan dasar ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan. Laba harus direncanakan dengan baik agar manajemen dapat mencapainya secara efektif. Sebelum dibuat perencanaan laba terlebih dahulu dibuat peramalan penjualan dan peramalan harga, dan diadakan klasifikasi biaya semi variabel.

Tujuan klasifikasi biaya semi variabel adalah untuk menetapkan perilaku biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel,

---

<sup>19</sup> Sofyan Syafri Harahap, *Analisa Kritis atas Laporan Keuangan*, (Jakarta, PT. Raja Grafindo Parsada, 1999), hlm. 358.

selanjutnya untuk memudahkan perencanaan laba. Suatu perusahaan yang sudah mapan pada umumnya mempunyai perencanaan yang baik.<sup>20</sup>

#### **6. Manfaat Analisis *Break Event Point* (Titik Impas)**

Analisis *break event point* atau titik impas digunakan untuk mengetahui pada titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya. Atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi, atau laba sama dengan nol. Melalui analisis titik impas, kita akan dapat mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (penjualan atau produksi).

Manfaat *break event point* atau analisis titik impas adalah untuk membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan (produksi), dan penentuan suatu harga produk tertentu. Intinya, kegunaan analisis ini adalah untuk menentukan jumlah keuntungan pada berbagai tingkat penjualan.<sup>21</sup>

Dapat disimpulkan bahwa betapa pentingnya analisis ini bagi perusahaan maka seorang manajer harus mampu menguasai dan memahami sehingga dapat dirasakan kegunaannya.

---

<sup>20</sup> Darsono, *Akuntansi Manajemen Edisi 3* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), hlm.243.

<sup>21</sup> Jumingan, Op.Cit, hlm. 333.

## 7. Tujuan Analisis *Break Event Point* (Titik Impas)

Secara umum, tujuan analisis titik impas adalah:

- a. Mendesain spesifikasi produk adalah diperlukan suatu pedoman yang memberi arah bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga.
- b. Menentukan harga jual per satuan adalah sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Di samping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian biaya yang akan dikeluarkan.
- c. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya.
- d. Memaksimalkan jumlah produksi adalah dengan analisis titik impas, kita akan tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya adalah agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur. Kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar berproduksi secara efisien.

- e. Merencanakan laba yang diinginkan adalah manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimiliki tentunya.<sup>22</sup>

Tujuan dari analisis *break event point* atau analisis titik impas adalah untuk mencari tingkat aktifitas dimana pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Oleh karena itu, hanya penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap saja yang dipakai untuk menghitung titik impas.<sup>23</sup>

Bisnis dilakukan hendaklah dengan cara yang adil, sehingga tidak merugikan bagi pihak lain. Sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah dalam QS, Al-Mutaffifin ayat 1-3.

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ  
يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

Artinya: “Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi”.<sup>24</sup>

Di samping *Break Event Point* atau titik impas manajemen ingin mengetahui:

<sup>22</sup> Kasmir, *Op. Cit.* hlm. 335.

<sup>23</sup> Henry Simamora, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 1999), hlm. 163

<sup>24</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Jumanatul ali, 2005), hlm. 588.

- a. Marjin keamanan (*Margin of safety*). Di samping manajemen ingin mengetahui *Break Event Point*, mereka juga ingin mengetahui tingkat keamanan perusahaan yang dinyatakan dalam *margin of safety* atau marjin keamanan adalah informasi tentang jumlah maksimum penurunan nilai penjualan sampai tingkat titik impas.
- b. Titik penutupan usaha (*Shut-down point*). Titik penutupan usaha yaitu informasi yang dibutuhkan oleh manajemen tentang berapa jumlah nilai penjualan minimum sehingga perusahaan tidak layak untuk dilanjutkan (atau harus ditutup).
- c. Tingkat Leverage Operasi (*Degree of operating leverage*). Informasi tentang persentase perubahan laba operasi sebagai dampak terjadi perubahan sekian persen nilai penjualan.
- d. Marjin kontribusi per unit. Informasi tentang selisih harga per unit dengan biaya variabel per unit atau harga per unit dikurangi biaya variabel per unit.<sup>25</sup>

## 8. Metode Perhitungan *Break Event Point* (Titik Impas)

Untuk menghitung *break event point* yang harus diketahui adalah jumlah total biaya tetap, biaya variabel per unit atau total variabel, hasil penjualan total atau harga jual per unit.<sup>26</sup> Rumus yang dapat digunakan dalam *break event point* adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

---

<sup>25</sup> Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 335-341

<sup>26</sup> Darsono, *Op.Cit.* hlm. 243.

### 9. Metode Perhitungan *Contribution Margin Ratio* (CMR)

*Contribution Margin Ratio* adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jika jumlah *Contribution Margin Ratio* tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika *Contribution Margin Ratio* yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap atau perusahaan akan mengalami *break event point* jika *Contribution Margin Ratio* sama dengan biaya tetap. Untuk mengetahui *Contribution Margin Ratio* yaitu:

$$\text{Contribution Margin Ratio} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

### 10. Hubungan antara perencanaan laba dan analisis *break event point*

Perencanaan merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Pada dasarnya perencanaan itu merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternatif tindakan dan perumusan kebijakan. Suatu perencanaan bisa terealisasi apabila manajemen berhasil dalam menjalankan perusahaan yang diukur dengan besarnya laba. Setiap industri mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan atau memperoleh laba. Untuk memperoleh laba tersebut sebelumnya harus diadakan perencanaan sehingga sesuai yang ditargetkan oleh pihak industri dan perencanaan tersebut disebut perencanaan laba.

Kegiatan bisnis memiliki suatu tujuan yang selalu mengarah pada tingkat penerimaan laba agar dapat digunakan sebagai sumber

dana untuk kelangsungan hidup dalam memenuhi kebutuhan industri itu sendiri. Pencapaian laba tersebut dapat terealisasi apabila industri juga melakukan perencanaan terhadap target volume penjualan. Proses untuk mencapai target laba yang diinginkan tentu berkaitan dengan adanya suatu perencanaan yang ditetapkan oleh industri guna memenuhi kehidupan kegiatan operasionalnya dimasa yang akan datang. Anggaran merupakan rencana terkuantifikasi dari aktifitas-aktifitas organisasi. Perusahaan menyusun anggaran untuk merencanakan dan selanjutnya mengendalikan pendapatan (arus masuk kas) mereka. Penganggaran yang efektif menjadi kunci utama untuk pengelolaan yang berhasil karena anggaran merupakan instrumen manajerial untuk perencanaan dan pengendalian.<sup>27</sup>

Anggaran berfungsi sebagai tolak ukur dengan kemajuan organisasi dalam mencapai tujuannya dinilai. Kegagalan menyusun anggaran dapat menyebabkan permasalahan arus kas signifikan atau bahkan rencana keuangan bagi sebuah perusahaan. Pada dasarnya, salah satu sebab utama kegagalan dalam perusahaan kecil adalah melalui penggunaan anggaran. Penganggaran (*budgeting*) adalah proses perencanaan langkah-langkah bisnis dimasa yang akan datang dan menyatakan dalam suatu rencana formal, maka akan dihasilkan berupa anggaran indistri yang dapat digunakan untuk menentukan berapa besar laba yang diinginkan. Dalam hal ini perlu adanya teknik

---

<sup>27</sup> Henry Simamora, *Op.Cit*, hlm. 613-614.

atau cara agar laba tersebut dapat diperoleh seefektif dan seefisien mungkin. Untuk itu perlu diterapkan analisa *break event point*. Adapun pengertian dari *break event point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan tersebut tidak mengalami rugi juga belum mendapatkan laba. Analisa *break event point* dapat digunakan sebagai pedoman dimasa mendatang apabila terjadi pengaruh-pengaruh atau perubahan-perubahan yang akan muncul terhadap perolehan besar kecilnya laba.

Dalam Analisis titik impas besarnya laba ditentukan berdasarkan selisih antara nilai penjualan (*total revenue/sales*) dengan total biaya (biaya tetap ditambah biaya variabel) pada tingkat volume produksi/ penjualan tertentu. Perlu diperhatikan bahwa volume penjualan yang menghasilkan laba hanyalah volume penjualan yang berada di atas titik impas.<sup>28</sup>

Analisa *break event point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan yang sangat kuat sebab analisa *break event point* dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau didalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah keperolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan yang menggunakan analisa *break event point* untuk perkembangan dimasa yang akan datang dan perolehan laba. Selain itu analisa *break event point* dapat

---

<sup>28</sup> Jumingan *Op. Cit*, hlm. 334

mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada industri.

### 11. Cara pendekatan grafik

Dalam penentuan titik *break even point* dapat pula dilakukan dengan grafik atau bagan, dengan grafik *break event point management* akan dapat mengetahui hubungan antara biaya, penjualan (volume penjualan) dan laba. Disamping itu dengan grafik *break even point managemet* dapat mengetahui besarnya biaya yang tergolong biaya tetap dan biaya variabel dan dengan grafik *break event pula management* akan dapat mengetahui tingkat-tingkat penjualan yang masih kerugian dan tingkat-tingkat penjualan yang sudah menimbulkan laba, atau besarnya rugi atau laba pada suatu tingkat penjualan tertentu.<sup>29</sup>

### 12. Margin Of Safety

Menurut Garrison yaitu :

akutansi manajemen mengemukakan bahwa “*Margin of safety* sebagai kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) diatas titik impas volume penjualan. *Margin* keamanan menjelaskan jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Semakin tinggi rasio *margin* keamanan, semakin rendah resiko untuk tidak balik modal”.

Menurut Darsono yaitu:

Penganggaran perusahaan mengemukakan bahwa “*Margin of safety* yang besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, dan sebaliknya jika *margin of safety* kecil mendekati nol persen menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas. Jika *margin*

---

<sup>29</sup> Munawir, *Op. Cit*, hlm. 185.

*of safety* negatif berarti perusahaan dalam kondisi bahaya, yaitu mengalami kerugian”.

*Margin of safety* Apabila hasil penjualan pada tingkat *break event* dihubungkan dengan penjualan yang di *budget* kan atau pada tingkat tertentu, maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh jumlah volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita rugi. Hubungan atau selisih antara penjualan yang di *budget* kan atau tingkat penjualan yang di *budget*kan atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat *break event* merupakan tingkat keamanan (*margin of safety*) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan..

Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam ratio (*prosentase*) antara penjualan menurut *budget* dengan volume penjualan pada tingkat *break even point*, atau dalam *prosentase* (*ration*) dari selisih antara penjualan yang di *budget* kan dan penjualan pada tingkat *break event point* dengan penjualan yang di *budget* kan itu sendiri, untuk menentukan penjualan minimum pada laba yang ditetapkan dengan rumus:

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Penjualan Per Budget} - \text{Penjualan Per BEP}}{\text{Penjualan Per Budget}} \times 100\%$$

## B. Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian yang pernah dilakukan terkait dengan Analisis *Break Event Point* pada Perencanaan Laba atau dengan kata lain dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Aulia Puspita (2012)	Analisis <i>Break Event Point</i> terhadap perencanaan laba PR Kreatifa Hasta Mandiri Yokyakarta. (Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta) <sup>30</sup>	PR Kreatifa Hasta menaikkan harga jual yang menyebabkan <i>break event point</i> turun dan laba naik. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan. Sehingga biaya tetap dapat di manfaatkan sebaik-baiknya dan akan meningkatkan laba.
2.	Ahmad Rudzali dan Selvy Damayanti (2015)	Analisis dan Perhitungan <i>Break Event Point Sales Mix Paving Blok</i> Di PT. Borneo Abadi Samarinda. (Jurnal Universitas Politeknik Negeri Jakarta) <sup>31</sup>	Untuk mengetahui berapa besar volume penjualan yang harus dicapai di PT. Borneo Abadi Samarinda dalam memproduksi dan menjual tiga jenis paving Blok yaitu K-300, Kanstin, dan hexagon. Sehingga usaha ini tidak rugi dan tidak pula untung atau dalam kondisi <i>break event point</i> didalam menjual tiga jenis paving blok tersebut.

<sup>30</sup> Aulia Puspita, "Analisis BEP Terhadap perencanaan laba pada PR Kreatifa Hasta Mandiri Yokyakarta" (Skripsi, UNY, 2012), hlm 7-8.

<sup>31</sup> Ahmad Rudzali dan Selvy Damayanti, "Analisis dan Perhitungan *Break Event Point Sales Mix Paving Blok* Di PT. Borneo Abadi Samarinda", dalam jurnal Akutansi Manajemen Politeknik Negeri Samarinda, Volume 1, No. 4 2015, hlm. 266.

3.	Lulus Purnaning Mahanani, Dkk (2014)	Analisis Penerapan Metode <i>Break Event Point</i> sebagai Alat Pengambilan Keputusan Dalam Rangka Meningkatkan Perencanaan Laba Perusahaan. (Jurnal Akutansi Universitas Bhayangkara Surabaya) <sup>32</sup>	posisi PT. Wijaya Inti Plasma masih berada dalam daerah laba dengan mempertahankan penjualan, harga jual, dan kualitas maka perusahaan dapat bersaing dengan kompetitor yang ada.
4.	Agustina Pradita Marhaeni (2011)	Analisis <i>Break Event Point</i> sebagai Alat Perencanaan Laba pada Industri Kecil Tegel Di Kecamatan Pedurungan. (Skripsi Ekonomi Manajemen Universitas Diponegoro Semarang) <sup>33</sup>	<i>Break Event Point</i> yang cukup dapat memuluskan Fluktuasi BEP pada Tahun yang dimaksud sehingga terjadi perbedaan yang cukup jauh. Melalui Analisis BEP maka diketahui berapa Biaya yang harus dikeluarkan, dan berapa Besar Labanya. Dengan demikian maka Pimpinan dapat menekan Biaya Produksi dengan tidak mengurangi Keuntungan.

<sup>32</sup> Lulus Purnaning, Dkk, “ Analisis Penerapan Metode *Break Event Point* sebagai Alat Pengambilan Keputusan dalam Perencanaan Laba Perusahaan”, dalam jurnal Akutansi Universitas Bhayangkara Surabaya, 2014 hlm. 212.

<sup>33</sup> Agustina Pradita Marhaeni, “ Analisis *Break Event Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan”, dalam Skripsi Ekonomi Manajemen Universitas Diponegoro Semarang, 2011.

Persamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu adalah sebagai berikut:

a. Persamaan

- 1) Memiliki tujuan yang sama salah satunya yaitu untuk mengetahui bagaimana *break event point* untuk perencanaan laba.
- 2) Analisis data menggunakan rumus *break event point* dan *margin of safety*

b. Perbedaan

Tempat penelitian pada penelitian terdahulu pada perusahaan Kreatifa Hasta Mandiri di Yogyakarta, Jurnal Universitas Politeknik Negeri Jakarta, Jurnal Akutansi Universitas Bhayangkara Surabaya, sedangkan pada penelitian sekarang pada UD. Salacca Kabupaten Tapanuli Selatan.

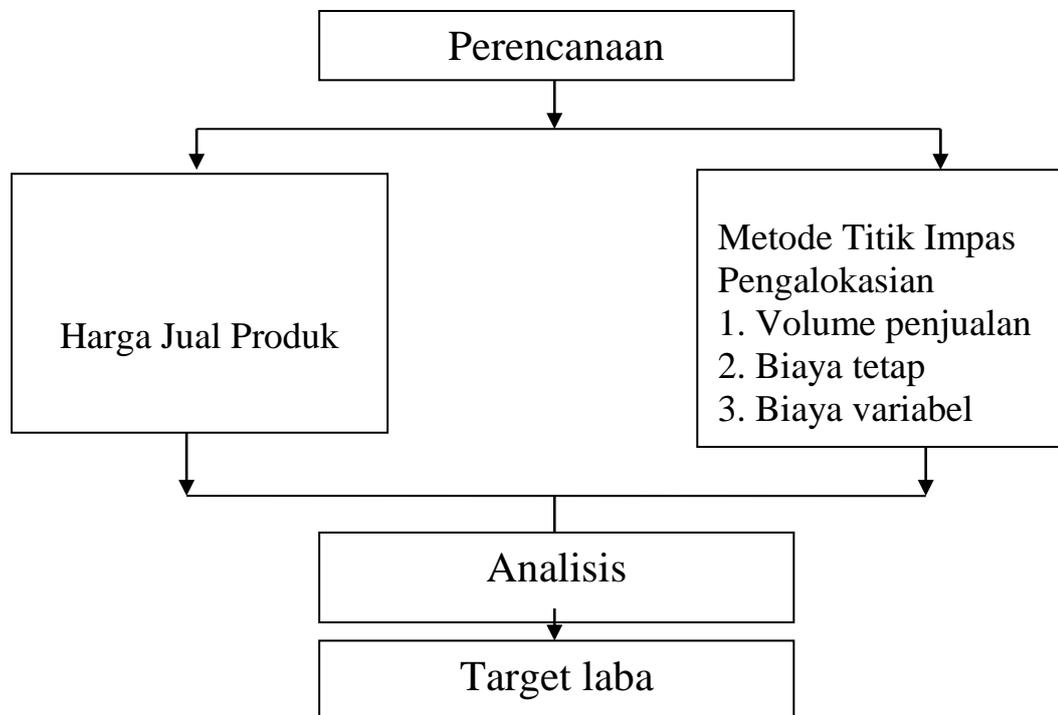
### C. Kerangka Pikir

Perusahaan adalah suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan lain yang kegiatannya adalah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan ekonomis manusia. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai akan merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaan. Oleh karena itu, manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar agar dapat dikatakan sebagai manajemen yang sukses.

Perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dan digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang.<sup>34</sup>

Analisis *break event point* sering digunakan dalam perencanaan keuangan. Teknik *break event point Analysis* atau *Cost volume profit analysis* sering digunakan dalam menganalisis keuangan perusahaan. Model ini mencoba mencari dan menganalisis aspek hubungan antara besarnya investasi dan besarnya volume rupiah yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba tertentu.<sup>35</sup>

Dengan demikian kerangka pikir penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:



**Gambar II.1 Skema Kerangka Pikir**

<sup>34</sup>Soemarso S.R., *Akuntansi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hlm. 22

<sup>35</sup>Sofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Parsada, 2010), hlm. 357.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada UD. Salacca yang ada di Jl. KM.11 Sibolga Parsalakan, Kabupaten Tapanuli Selatan. Adapun waktu penelitian ini dilaksanakan mulai dari bulan April 2014 sampai bulan September 2016. Yang dimulai dari penyusunan rencana dan usulan penelitian hingga kegiatan akhir yaitu penyelesaian laporan penelitian yang akan dibuat oleh peneliti.

#### **B. Jenis Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada UD. Salacca Kabupaten Tapanuli Selatan dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Adapun jenis penelitian adalah deskriptif. Penelitian deskriptif menjelaskan fenomena-fenomena sosial yang ada dengan mengembangkan konsep dan menghimpun fakta, tetapi tidak melakukan pengujian hipotesis.<sup>1</sup>

Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.<sup>2</sup> Ditinjau berdasarkan lokasi, penelitian ini termasuk penelitian lapangan

---

<sup>1</sup>Sukardi, *Metodologi Penelitian Kompetensi dan Praktiknya* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004), hlm. 157

<sup>2</sup>*Ibid*

(*Field Research*) yaitu penelitian yang langsung dilakukan di lapangan atau pada responden.<sup>3</sup>

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.<sup>4</sup>

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan dilakukan dengan mengumpulkan literatur-literatur yang relevan dengan pembahasan penelitian yang dapat berupa buku, majalah, surat kabar, dan tulisan-tulisan ilmiah. Data yang diperoleh dengan teknik ini adalah data skunder tentang perusahaan.

#### 2. Observasi

Observasi dilakukan untuk memperoleh data dengan cara mengamati aktivitas dan kondisi obyek penelitian. Teknik ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai fakta dan kondisi lapangan yang merefleksikan prinsip-prinsip Ekonomi Syariah yang terdapat pada obyek penelitian.

---

<sup>3</sup>Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian dengan Statistik* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004), hlm. 5

<sup>4</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: ALFABETA, CV, 2012), hlm. 401.

### 3. Dokumentasi

Merupakan sumber data yang digunakan untuk melengkapi penelitian, baik berupa sumber tertulis, film, gambar (foto), karya-karya monumental, yang semuanya itu memberikan informasi untuk proses penelitian.<sup>5</sup>

### 4. Wawancara

Dilaksanakan dengan tanya jawab langsung terhadap pihak-pihak yang bersangkutan guna mendapatkan data keterangan yang berlandaskan pada tujuan penelitian. Teknik ini dilaksanakan untuk mengetahui bagaimana pemahaman mengenai *break event point* terhadap perencanaan laba pada UD.Salacca.

## D. Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis statistik deskriptif, dengan menggunakan analisis *break event point*.

Terdapat berbagai metode dalam menghitung titik impas (pendekatan matematis). Data atau informasi yang diperlukan dalam menghitung titik impas adalah:

1. Hasil keseluruhan penjualan atau harga jual per unit
2. Biaya variabel keseluruhan atau biaya variabel per unit
3. Jumlah biaya tetap keseluruhan.

---

<sup>5</sup> Ahmad Nizar Rangkuti, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Citapustaka Media, 2014), hlm. 120-129.

Terdapat empat metode atau rumus dalam menghitung titik impas (*break event point* – untuk selanjutnya digunakan singkatan BEP), yaitu:

$$1. \text{ BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Dimana, BEP = Penjualan pada titik impas – dalam rupiah

FC = Biaya tetap keseluruhan (*fixed cost*)

VC = Biaya variabel keseluruhan (*variable cost*)

S = Hasil penjualan keseluruhan (*sales*)

I = Konstanta

$\frac{\text{VC}}{\text{S}}$  = *Variable cost ratio* (VCR – Perbandingan antara biaya variabel dengan hasil penjualan)

$$2. \text{ BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{MIR}}$$

Dimana MIR = *Marginal income ratio* (rasio pendapatan marginal dengan hasil penjualan). MIR = 1 – VCR

disebut juga *profit – volume ratio* (P/V)

$$3. \text{ BEP} = \text{FC} + \text{VC pada BEP} + \text{Nol}$$

Dimana VC pada BEP = Persentase biaya variabel dari hasil penjualan pada titik impas

$$4. \text{ BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{V}}$$

Dimana BEP = Penjualan pada titik impas – dalam unit

P = Harga jual per unit (*sales price per unit*)

V = Biaya variabel per unit (*variable cost per unit*).

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum UD. Salacca**

##### **1. Sejarah Berdirinya UD. Salacca**

UD. Salacca diresmikan pada tanggal 20 Mei 2014, terletak di Desa Aek Nabara Jalan lintas antara Kota Sibolga dan Kota Padangsidimpuan. Tempat yang strategis untuk penjualan oleh-oleh karena merupakan jalan lintas yang dilalui oleh masyarakat yang ingin bekerja, rekreasi maupun hanya melintas di daerah parsalakan. Desa Aek Nabara terletak di Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan dimana Kecamatan Angkola Barat merupakan tempat penghasil salak dan rata-rata mata pencaharian penduduknya petani salak. Sehingga sangat cocok UD.Salacca didirikan di daerah ini didukung juga dengan ketersediaan bahan baku yang dekat dengan lokasi usaha.<sup>1</sup>

Berdirinya pengolahan buah salak di daerah tersebut bertujuan agar usaha yang didirikan bekerja sama langsung dengan petani sekitar tanpa perantara. Produk yang dibuat adalah produk ciri khas daerah yang bisa menjadi ikon daerah khususnya Padangsidimpuan dan Tapanuli Selatan yang dikenal dengan “Kota Salak”.

Berdirinnya usaha ini dapat menyerap tenaga kerja baik masyarakat sekitar maupun siswa yang pernah magang. Selain itu, dengan berdirinya usaha ini diharapkan dapat menstabilkan harga salak karena salak yang kulitnya utuh bisa dijual petani keluar kota sedangkan yang kulitnya

---

<sup>1</sup> Sumber Data *UD. Salacca, Kabupaten Tapanuli Selatan*, September 2016.

terkelupas tidak laku dipasaran bisa di tampung dan diolah langsung oleh UD. Salacca sehingga petani dapat terbantu dan harga salak stabil.

Salah satu komoditi khas Indonesia adalah salak, komoditas salak (*Salacca edulis*) merupakan salah satu tanaman yang cocok untuk dikembangkan di Indonesia. Petani salak pada umumnya dapat hidup layak dari usaha taninya. Hal ini disebabkan oleh:

1. Menanam salak sangat mudah dan tidak perlu perawatan khusus yang rumit.
2. Hama penyakit relatif tidak ada.
3. Buah salak mempunyai umur yang relatif panjang sehingga dapat memberikan hasil dalam jangka waktu yang lama. Hal itulah yang mendasari pemerintah untuk menetapkan salak sebagai buah unggulan nasional.

Tataniaga buah salak melibatkan komponen pelaku pasar antara lain mulai dari para pedagang pengumpul tingkat pedesaan, para pedagang grosir di Ibukota Kabupaten dan Propinsi, serta para pengusaha eceran hampir di setiap kota besar dan toko- toko swalayannya bahkan pedagang pengumpul yang merangkap sebagai eksportir. Bahkan dengan hadirnya pedagang eksportir menunjukkan bahwa buah salak telah memasuki pasar buah Internasional.

Dengan demikian buah salak sudah merupakan salah satu buah asli dari Indonesia yang telah berhasil menembus pasar Internasional. Pada kondisi pasar yang cenderung akan menuju ke pasar bebas, ekspor buah

salak akan memberikan dampak domestik yang semakin baik, antara lain bahwa para petani salak akan berupaya untuk terus untuk meningkatkan kualitas buah salak, dan petani akan berupaya agar proses produksi dapat dilaksanakan secara efisien sehingga mampu masuk ke pasar global, baik yang ada di luar Negeri maupun yang ada di dalam Negeri.

Kabupaten Tapanuli Selatan merupakan salah satu Kabupaten penghasil salak di Indonesia, Kabupaten Tapanuli Selatan telah mengembangkan buah salak sebagai komoditi unggulan untuk menunjang perekonomian masyarakat, pengembangan komoditas salak sebagai komoditi unggulan diharapkan sebagai motor penggerak pertumbuhan sektor industri dan pertanian, terutama di pedesaan sehingga setiap kecamatan membudidayakan salak sesuai dengan kapasitas lahannya.

UD. Salacca mempunyai kegiatan/program dalam menjalankan usaha. Berikut rincian kegiatan UD. Salacca.

a. Ringkasan Kegiatan/Program

- 1) UD. Salacca adalah usaha pengolahan buah salak
- 2) Kegiatan UD. Salacca mengumpulkan buah salak dari petani sekitar Dan mengolahnya menjadi beberapa
- 3) Produk tujuan didirikan usaha ini:
  - a) Tempat Usaha pengolahan buah salak
  - b) Sebagai tempat penelitian pengembangan pengolahan buah salak
  - c) Tempat penampung buah salak petani sekitar

- d) Tempat magang bagi siswa SMK maupun Mahasiswa
  - e) Tempat penelitian bagi Mahasiswa maupun masyarakat
  - f) Tempat belajar bagi masyarakat maupun usaha sejenis
- 4) Usaha ini didirikan oleh:

Sry Lestari Lahir 05 Mei 1989. Pendidikan terakhir S2 Ekonomi Islam. Keterkaitan pendiri dengan usaha ini sejak 2008 sudah meneliti pengolahan salak dengan petani dan anak seorang petani salak dan pada tahun 2015 ikut serta penelitian pengolahan buah manggis.

Dalam kegiatan ini yang turut serta membantu dan mendukung kegiatan ini adalah masyarakat terutama petani salak, Pemerintah pusat maupun daerah, dan Dinas-dinas terkait seperti Dinas Pertanian, DISPERINDAG dan Dinas Kesehatan.

Bantuan yang pernah diterima berupa pengarahan, seminar, pertemuan dan *literal thinking* oleh Dinas-dinas terkait dan pihak swasta seperti Batam pos, media, dan lainnya sedangkan bantuan fisik berupa 2 mesin *vacum frying*, dan 1 mesin penggiling dari Dinas Pertanian dan Dinas Perindustrian.

UD.Salacca didirikan atas inisiatif dari keadaan petani dan daya tahan salak yang hanya berkisar satu minggu khususnya salak Padangsidimpuan, sehingga jika dibawa keluar kota atau ekspor terkadang hanya setengah yang kondisinya baik, dan tidak bisa di bawa ke daerah yang jarak tempuhnya lebih dari satu minggu.

Produk yang dihasilkan oleh UD.Salacca lebih banyak dan beragam dibanding yang lain, UD.Salacca bukan hanya usaha pengolahan akan tetapi juga sebagai tempat belajar dan penelitian bagi masyarakat.

b. Penghargaan yang Pernah Diperoleh:

- 1) Juara Harapan Pemuda Pelopor Tingkat Nasional oleh Kementerian Pemuda dan Olah Raga Tahun 2013 Bidang Kewirausahaan.
- 2) Al-Ahmadi Award Tahun 2015 yang diselenggarakan oleh Batam Pos kategori AGRO INOVATIF.

Kegiatan pengolahan buah salak berawal dari keprihatinan terhadap petani salak dimana saat harga salak anjlok, ongkos produksi dan biaya pemanenan lebih mahal dibanding harga jual salak di pasaran, ditambah lokasi kebun yang jauh dari jalan raya, karena kebanyakan kebun ada di lereng gunung. Diperlukan kuda atau orang yang digaji untuk membawa salak, kemudian dibawa ke pedagang pengumpul atau dibawa ke kota. Sehingga ketika harga salak anjlok petani justru membiarkan salak busuk di pohon tidak dipanen karena lebih tinggi ongkos memanen dibanding harga jual salak.

Dalam pendirian UD. Salacca, pendiri ingin membuat sebuah *agroeduturism* dimana selain tempat Agro Industri juga sebagai tempat belajar dan rekreasi UD. Salacca bermanfaat untuk masyarakat yang ingin meneliti, masyarakat yang ingin berwisata sekaligus belajar dan memperkenalkan buah-buahan yang ada di

Indonesia yang selama ini kurang di kenal, UD. Salacca terus berinovasi membuat produk baru dan tidak melupakan peningkatan kualitas dan kuantitas produk yang terlebih dahulu dibuat. UD. Salacca sudah bisa membuat 9 jenis olahan dari buah salak diantaranya, Dodol Salak " Namora" Kurma Salak "Narobi" Kripik Salak "Namora" Sirup Salak "Natabo" Madu Salak "Najago" *Soft Drink* "Nagogo Drink" Sari Salak "Narara" Agar-Agar Salak "Azizah" Kopi Salak "*Calaccacafee*".

UD. Salacca belum puas dengan produk itu saja, terus berinovasi dan kini sudah ada kecap salak "Ondo" dan yang paling baru adalah "bakso salak". Kebanyakan nama merek yang digunakan adalah berasal dari bahasa Tapanuli, selain lebih mudah didaftarkan

## **2. Visi dan Misi UD. Salacca**

- 1) Untuk mengembangkan pengolahan buah salak di Kabupaten Tapanuli Selatan sehingga mempunyai nilai tambah dan kualitas yang terjamin
- 2) Dapat meningkatkan kemampuan teknologi pengolahan buah salak dan sistem manajemen bagi anggota di UD. Salacca
- 3) Untuk meningkatkan daya saing produk olahan salak dengan *packing* yang lebih baik sehingga mampu untuk menembus pasar nasional maupun internasional
- 4) Dengan adanya UD. Salacca yang bergerak dibidang pengolahan buah salak, hal ini sangat singkat menguntungkan bagi anggota UD. Salacca dan petani salak karena adanya kepastian harga yang lebih

baik dan mahal dari pada harga pasar sehingga meningkatkan pendapatan UD. Salacca dan petani salak

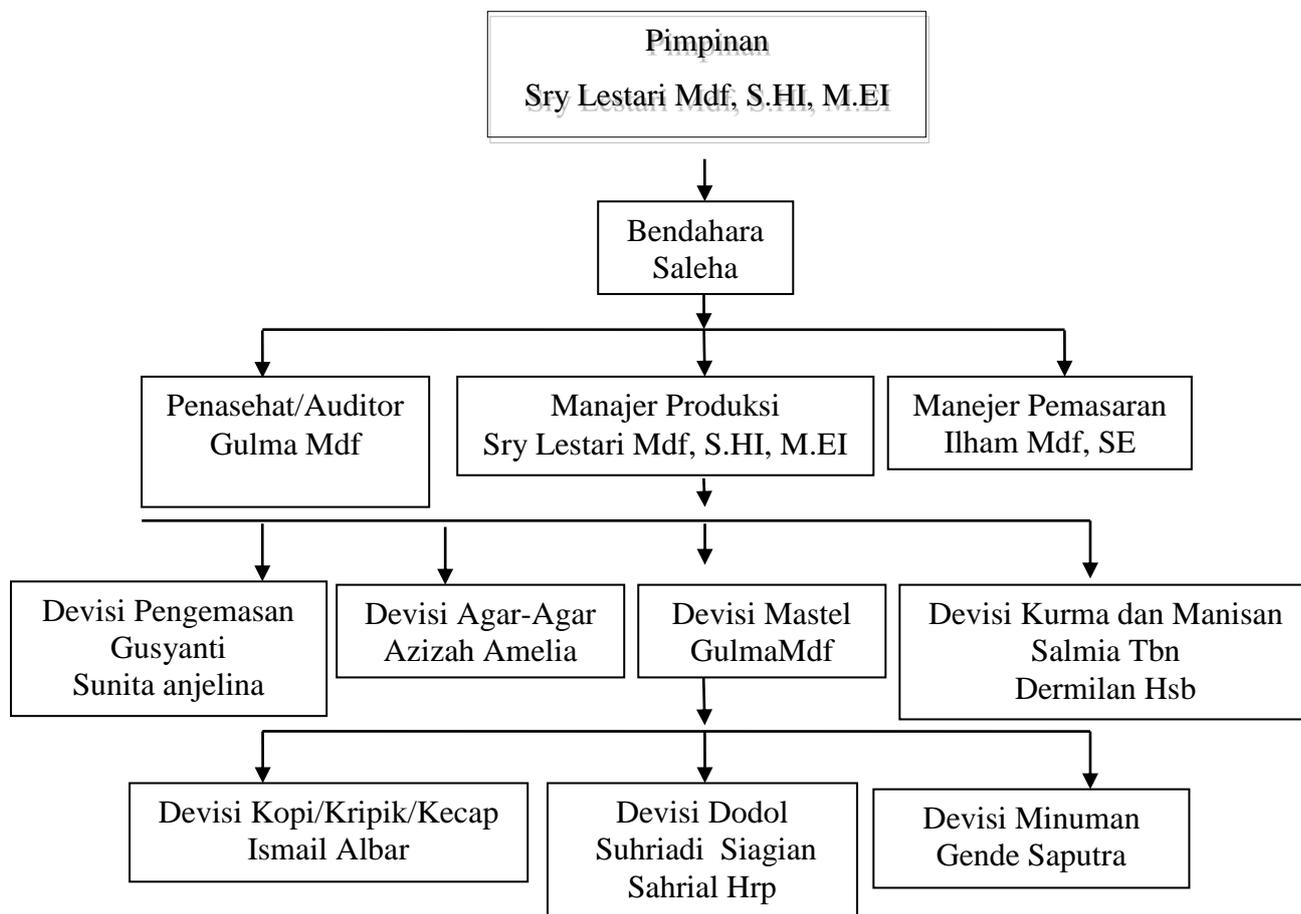
- 5) Buah salak hasil sortiran yang selama ini terbuang percuma masih bisa dimanfaatkan oleh UD. Salacca menjadi produk yang memiliki nilai tambah sehingga memberikan keuntungan bagi anggota UD. Salacca dan petani salak.
- 6) Kedepannya diharapkan akan mampu mengurangi pengangguran karena adanya lapangan kerja
- 7) Dengan adanya UD. Salacca dapat menjadi studi banding dan magang pelajar bagi mahasiswa
- 8) Terciptanya produk unggulan olahan dari buah salak segar menjadi berbagai makanan dan minuman yang berkualitas *higienis* serta bermanfaat bagi produsen yang mengkomsumsinya
- 9) Menciptakan produk yang ramah lingkungan, aman dikonsumsi karena produk tersebut di proses secara alami
- 10) Dengan adanya bantuan dana tersebut diharapkan kedepannya UD. Salacca dapat memenuhi pasaran ekspor yang berkesinambungan sehingga sedikit banyaknya dapat mempengaruhi devisa negara.

### **3. Struktur Organisasi UD. Salacca**

Struktur Organisasi UD. Salacca Kabupaten Tapanuli Selatan bahwa tiap-tiap atasan mempunyai bawahan tertentu untuk melaksanakan tugas-tugas dari pekerjaan masing-masing. Seluruh wewenang dan kekuasaan berasal dari atas yang kemudian mengatur ke bagian-bagian

bawahnya dan masing-masing bagian tersebut bertanggung jawab penuh pada bagian-bagian di atasnya. Struktur organisasi UD. Salacca Kabupaten Tapanuli Selatan seperti tertera dalam gambar berikut:

**Gambaran 4.1**  
**Struktur Organisasi UD. Salacca**



## B. Deskripsi Hasil Penelitian

Perencanaan laba melalui analisis *break event point* dalam penelitian ini menggunakan data yang menjadi dasar, data tersebut adalah data realisasi volume penjualan, realisasi penjualan, realisasi biaya produksi, realisasi biaya tetap, realisasi biaya variabel tahun 2014-2015. Data tersebut disajikan di lampiran 1 dan 2 dalam bentuk tabel dan grafik.

Analisis *break event point* dimulai dengan mengklasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang

selama kurun waktu operasi selalu tetap jumlahnya atau tidak berubah walaupun volume kegiatan atau penjualan berubah. Berikut ini adalah tabel biaya tetap UD.Salacca.

**Tabel 4.1**  
**Biaya Tetap UD. Salacca**  
**Periode November 2014 dan Desember 2015**

Bulan	Biaya Tetap
November 2014	Rp.16.644.000
Desember 2014	Rp.16.594.000
Januari 2015	Rp.17.154.000
Pebruari 2015	Rp.16.394.000
Maret 2015	Rp.17.604.000
April 2015	Rp.17.034.000
Mei 2015	Rp.16.514.000
Juni 2015	Rp.16.664.000
Juli 2015	Rp.17.224.000
Agustus 2015	Rp.16.419.000
September 2015	Rp.16.364.000
Oktober 2015	Rp.16.484.000
November 2015	Rp.17.014.000
Desember 2015	Rp.16.529.000

Biaya tetap UD. Salacca yang terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, biaya bahan penolong, dan biaya listrik air. Jumlah biaya tetap pada UD. Salacca dari tahun 2014-2015 mengalami fluktuasi. Pada bulan November Tahun 2014 jumlah biaya tetap sebesar Rp. 16.644.000. Pada bulan Desember jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp.50.000 (0,3%). Pada bulan Januari Tahun 2015 jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp.560.000 (3,37%). Pada bulan Februari jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp.760.000 (4,43%). Pada bulan Maret jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp.1.210.000 (7,38%). Pada bulan April jumlah biaya

tetap menurun sebesar Rp.570.000 (3,23%). Pada bulan Mei jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp.520.000 (3,05%). Pada bulan Juni jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp.150.000 (0,90%). Pada bulan Juli jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp.560.000 (3,36%). Pada bulan Agustus Jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp.805.000 (4,67%). Pada bulan September jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp.55.000 (0,33%). Pada bulan Oktober jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp.120.000 (0,73%). Pada bulan November jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp.530.000 (3,21%). Pada bulan Desember jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp.485.000 (2,85%).

Biaya variabel merupakan biaya yang besar kecilnya tergantung pada banyak sedikitnya volume kegiatan. Berikut ini adalah tabel biaya variabel UD.Salacca.

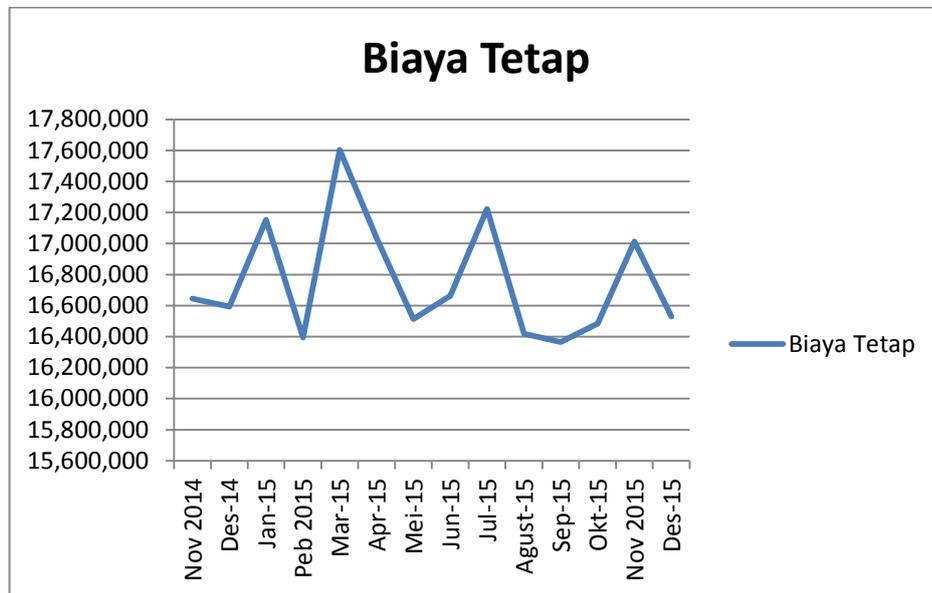
**Tabel 4.2**  
**Biaya Variabel UD. Salacca**  
**Periode November 2014 dan Desember 2015**

Bulan	Biaya Variabel
November 2014	Rp.1.804.000
Desember 2014	Rp.1.815.000
Januari 2015	Rp.1.839.000
Pebruari 2015	Rp.1.863.000
Maret 2015	Rp.1.894.000
April 2015	Rp.1.834.000
Mei 2015	Rp.1.856.000
Juni 2015	Rp.1.857.000
Juli 2015	Rp.1.848.000
Agustus 2015	Rp.1.860.000
September 2015	Rp.1.863.000
Oktober 2015	Rp.1.846.000
November 2015	Rp.1.824.000
Desember 2015	Rp.1.832.000

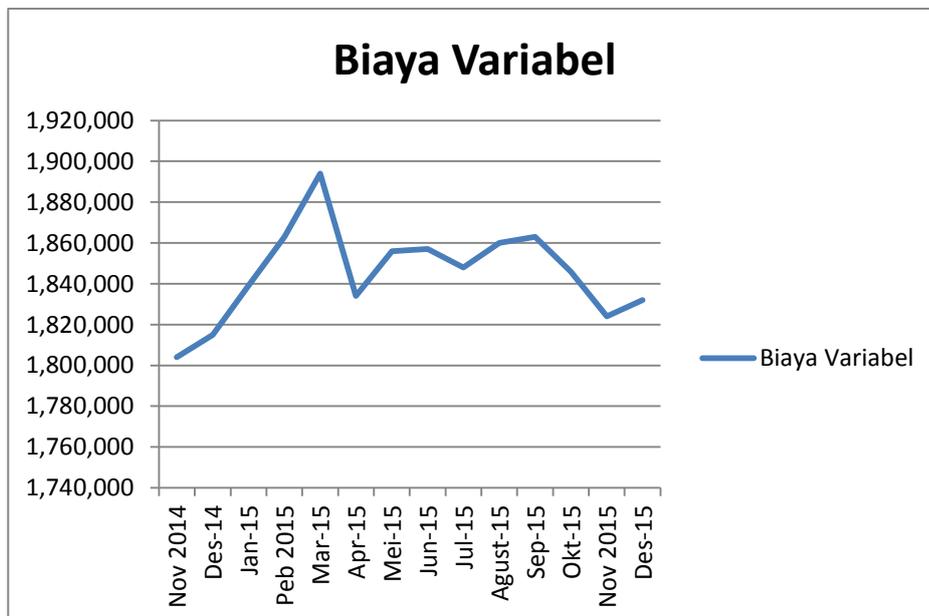
Biaya variabel UD. Salacca yang terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, biaya bahan penolong, dan biaya listrik air. Jumlah biaya variabel pada UD. Salacca dari tahun 2014-2015 mengalami fluktuasi. Pada bulan November Tahun 2014 jumlah biaya variabel sebesar Rp. 1.804.000. Pada bulan Desember 2014 jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.11.000 (0,60%). Pada bulan Januari Tahun 2015 jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.24.000 (1,32%). Pada bulan Februari jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.24.000 (1,30%). Pada bulan Maret jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.31.000 (1,66%). Pada bulan April jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.60.000 (3,16%). Pada bulan Mei jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.22.000 (1,19%). Pada bulan Juni jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.1.000 (0,05%). Pada bulan Juli jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.9.000 (0,48%). Pada bulan Agustus jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.12.000 (0,64%). Pada bulan September jumlah biaya variabel meningkat sebesar 3.000 (0,16%). Pada bulan Oktober jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.17.000 (0,91%). Pada bulan November jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.22.000 (1,19%). Pada bulan Desember jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.8.000 (0,43%).

Dari penjelasan tabel di atas, untuk lebih jelas dapat dilihat perkembangan biaya tetap dan biaya variabel pada grafik di bawah ini:

**Gambar 4.2**  
**Grafik Biaya Tetap UD. Salacca**  
**Periode November 2014 dan Desember 2015**



**Gambar 4.3**  
**Grafik Biaya Variabel UD. Salacca**  
**Periode November 2014 dan Desember 2015**



### C. Analisis Data Dan Pembahasan

Berdasarkan data-data realisasi tahun 2014-2015 UD. Salacca dapat melakukan proyeksi perencanaan biaya, perencanaan laba, dan menyusun anggaran lain. Dengan mengetahui anggaran penjualan tahun 2014-2015, manajemen dapat merencanakan laba yang diinginkan UD. Salacca sesuai dengan kemampuan yang dimiliki UD. Salacca. Setelah data anggaran penjualan diketahui maka dapat dihitung rencana laporan laba dengan menggunakan metode, *contribution margin ratio*, *break event point*, dan *margin of safety*, dan perhitungan perencanaan laba.

#### 1. Perhitungan *Contribution Margin Ratio* (CMR)

*Contribution Margin Ratio* adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jika jumlah *Contribution Margin Ratio* tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika *Contribution Margin Ratio* yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap atau perusahaan akan mengalami *break event point* jika *Contribution Margin Ratio* sama dengan biaya tetap. Untuk mengetahui *Contribution Margin Ratio* yaitu:

$$\text{Contribution Margin Ratio} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

a) *Contribution Margin Ratio* bulan November Tahun 2014

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.804.000}{3.192.000} = 0,434837092\%$$

b) *Contribution Margin Ratio* bulan Desember Tahun 2014

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.815.000}{3.240.000} = 0,439814814\%.$$

c) *Contribution Margin Ratio* bulan Januari Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.839.000}{2.148.000} = 0,143854748\%.$$

d) *Contribution Margin Ratio* bulan Februari Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.863.000}{2.592.000} = 0,28125\%.$$

e) *Contribution Margin Ratio* bulan Maret Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.894.000}{3.672.000} = 0,484204793\%.$$

f) *Contribution Margin Ratio* bulan April Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.834.000}{2.412.000} = 0,239635157\%.$$

g) *Contribution Margin Ratio* bulan Mei Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.856.000}{2.060.000} = 0,099029126\%.$$

h) *Contribution Margin Ratio* bulan Juni Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.857.000}{2.028.000} = 0,084319526\%.$$

i) *Contribution Margin Ratio* bulan Juli Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.848.000}{10.872.000} = 0,830022075\%.$$

j) *Contribution Margin Ratio* bulan Agustus Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.860.000}{3.012.000} = 0,382470119\%.$$

k) *Contribution Margin Ratio* bulan September Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.863.000}{3.484.000} = 0,465269804\%.$$

l) *Contribution Margin Ratio* bulan Oktober Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.846.000}{5.031.000} = 0,633074935\%.$$

m) *Contribution Margin Ratio* bulan November Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.824.000}{3.081.000} = 0,40798442\%.$$

n) *Contribution Margin Ratio* bulan Desember Tahun 2015

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.832.000}{3.510.000} = 0,478062678\%.$$

*Contribution Margin Ratio* sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana *Contribution Margin Ratio* akan dipengaruhi oleh total penjualan. Pada bulan November tahun 2014 UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,434837092. Pada bulan Desember tahun 2014 UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,439814814. Pada bulan Januari 2015 UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,143854748. Pada bulan Februari UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,28125. Pada bulan Maret UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp. 0,484204793. Pada bulan April UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,239635157. Pada bulan Mei UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,099029126. Pada bulan Juni UD. Salacca memiliki *Contribution*

*Margin Ratio* sebesar Rp.0,084319526. Pada bulan Juli UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,830022075. Pada bulan Agustus UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,382470119. Pada bulan September UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,465269804. Pada bulan Oktober UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,633074935. Pada bulan November UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,40798442. Pada bulan Desember UD. Salacca memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar Rp.0,478062678.

Hal ini berarti bahwa UD.Salacca merencanakan peningkatan penjualan dibulan November-Desember tahun 2014 sebesar Rp.6.432.000. Pada tahun 2015 UD.Salacca merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.44.902.000.

## 2. Perhitungan *Break Event Point* (BEP)

Analisis *break event point* merupakan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian (penghasilan = total biaya). Untuk mengetahui *break event point*

$$\text{yaitu: BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

a) *Break event point* (BEP) produk dodol salak bulan November Tahun

2014 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{16.644.000}{1 - \frac{1.804.000}{3.192.000}} = \frac{16.644.000}{0,434837092} = \text{Rp.}38276403,52.$$

b) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan Desember 2014

dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{16.594.000}{1 - \frac{1.815.000}{3.240.000}} = \frac{16.594.000}{0,439814814} = \text{Rp.}37729515,86.$$

c) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan Januari 2015

dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{17.154.000}{1 - \frac{1.839.000}{2.148.000}} = \frac{17.154.000}{0,143854748} = \text{Rp.}119245282,1.$$

d) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan Februari 2015

dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{16.394.000}{1 - \frac{1.863.000}{2.592.000}} = \frac{16.394.000}{0,28125} = \text{Rp.}58289777,78.$$

e) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan Maret 2015 dapat

dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{17.604.000}{1 - \frac{1.894.000}{3.672.000}} = \frac{17.604.000}{0,484204793} = \text{Rp.}36356521,49.$$

- f) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan April 2015 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{17.034.000}{1 - \frac{1.834.000}{2.412.000}} = \frac{17.034.000}{0,239635157} = \text{Rp.}71083058,99.$$

- g) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan Mei 2015 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{16.514.000}{1 - \frac{1.856.000}{3.060.000}} = \frac{16.514.000}{0,393464052} = \text{Rp.}41970797,37.$$

- h) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan Juni 2015 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{16.664.000}{1 - \frac{1.857.000}{2.028.000}} = \frac{16.664.000}{0,084319526} = \text{Rp.}197392001,5.$$

- i) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan Juli 2015 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{17.224.000}{1 - \frac{1.848.000}{10.872.000}} = \frac{17.224.000}{0,830022075} = \text{Rp.}20751255,32.$$

- j) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan Agustus 2015 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{16.419.000}{1 - \frac{1.860.000}{3.012.000}} = \frac{16.419.000}{0,382470119} = \text{Rp.}42928843,81.$$

- k) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan September 2015 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{16.364.000}{1 - \frac{1.863.000}{3.484.000}} = \frac{16.364.000}{0,465269804} = \text{Rp.}35170990,81.$$

- l) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan Oktober 2015 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{16.484.000}{1 - \frac{1.846.000}{5.031.000}} = \frac{16.484.000}{0,633074935} = \text{Rp.}26037991,85.$$

- m) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan November 2015 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{17.014.000}{1 - \frac{1.824.000}{3.081.000}} = \frac{17.014.000}{0,40798442} = \text{Rp.41702572,86.}$$

n) *Break Event point* (BEP) produk dodol salak bulan Desember 2015 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{16.529.000}{1 - \frac{1.832.000}{3.510.000}} = \frac{16.529.000}{0,478062678} = \text{Rp.34574964,25.}$$

*Break event point* menunjukkan penjualan UD.Salacca tidak mendapatkan laba dan tidak mendapatkan rugi. Pada bulan November tahun 2014 BEP UD.Salacca sebesar Rp.38276403,52 Pada bulan Desember BEP UD.Salacca sebesar Rp.37729515,86. Pada tahun 2015 bulan Januari BEP UD.Salacca sebesar Rp.119245282,1. Pada bulan Februari BEP UD.Salacca sebesar Rp.58289777,78. Pada bulan Maret BEP UD.Salacca sebesar Rp.36356521,49. Pada bulan April BEP UD.Salacca sebesar Rp.71083058,99. Pada bulan Mei BEP UD.Salacca sebesar Rp.41970797,37. Pada bulan Juni BEP UD.Salacca sebesar Rp.197392001,5. Pada bulan Juli BEP UD.Salacca sebesar Rp.20751255,32. Pada bulan Agustus BEP UD.Salacca sebesar Rp.429228843,81. Pada bulan September BEP UD.Salacca sebesar Rp.35170990,81. Pada bulan Oktober BEP UD.Salacca sebesar Rp.26037991,85. Pada bulan November BEP UD.Salacca sebesar

Rp.41702572,86. Pada bulan Desember BEP UD.Salacca sebesar Rp.34574964,25.

### 3. Perhitungan *Margin Of Safety* (MOS)

Analisis *margin of safety* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *break event point*. Dengan kata lain angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian. *Margin of safety* merupakan elemen untuk mengukur keamanan perusahaan.

Untuk menentukan penjualan minimum pada laba yang ditetapkan dalam *Margin Of Safety* yaitu:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan per } budget - \text{penjualan per } BEP}{\text{Penjualan Per } budget} \times 100\%$$

1. *Margin Of Safety* produk dodol salak bulan November tahun 2014 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.144.000 - 3.192.000}{10.144.000} \times 100\% = 68\%.$$

2. *Margin of safety* produk dodol salak bulan Desember tahun 2014

$$\text{MOS} = \frac{10.144.000 - 3.240.000}{10.144.000} \times 100\% = 68\%.$$

3. *Margin of safety* produk dodol salak bulan Januari tahun 2015

$$\text{MOS} = \frac{10.624.000 - 2.148.000}{10.624.000} \times 100\% = 80\%.$$

4. *Margin of safety* produk dodol salak bulan Februari tahun 2015

$$\text{MOS} = \frac{10.144.000 - 2.592.000}{10.144.000} \times 100\% = 74\%.$$

5. *Margin of safety* produk dodol salak bulan Maret 2015

$$\text{MOS} = \frac{11.104.000 - 3.672.000}{11.104.000} \times 100\% = 67\%.$$

6. *Margin of safety* produk dodol salak bulan April 2015

$$\text{MOS} = \frac{10.624.000 - 2.412.000}{10.624.000} \times 100\% = 77\%.$$

7. *Margin of safety* produk dodol salak bulan Mei 2015

$$\text{MOS} = \frac{10.144.000 - 3.060.000}{10.144.000} \times 100\% = 70\%.$$

8. *Margin of safety* produk dodol salak bulan Juni 2015

$$\text{MOS} = \frac{10.144.000 - 2.028.000}{10.144.000} \times 100\% = 80\%.$$

9. *Margin of safety* produk dodol salak bulan Juli 2015

$$\text{MOS} = \frac{11.104.000 - 10.872.000}{11.104.000} \times 100\% = 2\%.$$

10. *Margin of safety* produk dodol salak bulan Agustus 2015

$$\text{MOS} = \frac{10.144.000 - 3.012.000}{10.144.000} \times 100\% = 70\%.$$

11. *Margin of safety* produk dodol salak bulan September 2015

$$\text{MOS} = \frac{10.144.000 - 3.484.000}{10.144.000} \times 100\% = 65\%.$$

12. *Margin of safety* produk dodol salak bulan Oktober 2015

$$\text{MOS} = \frac{10.144.000 - 5.031.000}{10.144.000} \times 100\% = 50\%.$$

13. *Margin of safety* produk dodol salak bulan November 2015

$$\text{MOS} = \frac{10.624.000 - 3.081.000}{10.624.000} \times 100\% = 70\%.$$

14. *Margin of safety* produk dodol salak bulan Desember 2015

$$\text{MOS} = \frac{10.144.000 - 3.510.000}{10.144.000} \times 100\% = 65\%.$$

*Margin of safety* menunjukkan penjualan UD.Salacca mengalami fluktuasi. Pada bulan November tahun 2014 *margin of safety* UD.Salacca sebesar 68%. Pada bulan Desember *margin of safety* UD.Salacca sebesar 68%. Pada tahun 2015 bulan Januari *margin of safety* UD.Salacca sebesar 80%. Pada bulan Februari *margin of safety* UD.Salacca sebesar 74%. Pada bulan Maret *margin of safety* UD.Salacca sebesar 67%. Pada bulan April *margin of safety* UD.Salacca sebesar 77%. Pada bulan Mei *margin of safety* UD.Salacca sebesar 70%. Pada bulan Juni *margin of safety* UD.Salacca sebesar 80%. Pada bulan Juli *margin of safety* UD.Salacca sebesar 2%. Pada bulan Agustus *margin of safety* UD.Salacca sebesar 70%. Pada bulan September *margin of safety* UD.Salacca sebesar 65%. Pada bulan Oktober *margin of safety* UD.Salacca sebesar 50%. Pada bulan November *margin of safety* UD.Salacca sebesar 70%. Pada bulan Desember *margin of safety* UD.Salacca sebesar 65%.

*Margin of safety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break event point*. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau

berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian.

Perhitungan biaya tetap diatas dapat disimpulkan apabila anggaran biaya tetap naik dan anggaran lain tidak berubah maka *break event point* naik. Hal tersebut menyebabkan laba perusahaan turun. Sedangkan anggaran biaya tetap turun maka *break event point* turun dan laba naik. Besarnya *contribusi margin ratio* (CMR) tidak berpengaruh oleh biaya tetap namun perannya cukup besar dalam perolehan laba perusahaan seperti tertera pada penjelasan di atas bahwa produk yang memiliki *contribusi margin ratio* tinggi, penurunan laba akibat perubahan biaya tetap relatif lebih kecil dibanding produk yang mempunyai *contribusi margin* rendah. Manajemen dapat mengantisipasi penurunan laba operasi bila terjadi perubahan anggaran biaya tetap dengan meningkatkan penjualan produk yang memiliki *contribusi margin* tinggi agar laba total yang diinginkan dapat tercapai.

#### **4. Perhitungan Perencanaan Laba**

Perencanaan laba perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain dengan program anggaran atau *budget*. Sebagian besar dari program *budget* berisi taksiran penghasilan yang akan diperoleh dan biaya-biaya yang akan terjadi untuk memperoleh penghasilan tersebut dan akhirnya menunjukkan laba yang akan dapat dicapai.

Misalkan suatu perusahaan mengharapkan laba sebesar Rp.20.800.000,00,- untuk pesanan undangan maka perhitungan

penjualan yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai laba tersebut adalah sebagai berikut:

a. Perhitungan perencanaan laba pada bulan november:

$$\begin{aligned} \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 16.644.00} + \text{Rp. 20.800.000}}{1 - \frac{\text{Rp. 1.804.000}}{3.192.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. 37.444.000}}{1 - 0,5651} \\ &= \frac{\text{Rp. 37.444.000}}{0,4348} \\ &= \text{Rp. 86.117.775,00} \end{aligned}$$

b. Perhitungan perencanaan laba pada bulan desember:

$$\begin{aligned} &= \frac{16.594.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.815.000}{3.240.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. 37.394.000}}{1 - 0,5601} \\ &= \frac{\text{Rp. 37.394.000}}{0,4399} \\ &= \text{Rp. 85.005.683,00} \end{aligned}$$

c. Perhitungan perencanaan laba pada bulan januari:

$$\begin{aligned} &= \frac{17.154.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.839.000}{2.148.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. 37.954.000}}{1 - 0,8561} \\ &= \frac{\text{Rp. 37.954.000}}{0,1439} \end{aligned}$$

Rp.26.375.260,00

d. Perhitungan perencanaan laba pada bulan februari:

$$\frac{16.394.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.863.000}{2.592.000}}$$

$$\frac{\text{Rp. } 37.194.000}{1 - 0,7187}$$

$$\frac{\text{Rp. } 37.194.000}{0,2813}$$

Rp.13.222.182,00

e. Perhitungan perencanaan laba pada bulan maret:

$$\frac{17.604.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.894.000}{3.672.000}}$$

$$\frac{\text{Rp. } 37.194.000}{1 - 0,5157}$$

$$\frac{\text{Rp. } 38.404.000}{0,4843}$$

Rp.79.297.955,00

f. Perhitungan perencanaan laba pada bulan april:

$$\frac{17.034.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.834.000}{2.412.000}}$$

$$\frac{\text{Rp. } 37.834.000}{1 - 0,7603}$$

$$\frac{\text{Rp. } 37.834.000}{0,2397}$$

Rp.15.783.896,00

g. Perhitungan perencanaan laba pada bulan mei:

$$\frac{16.514.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.856.000}{3.060.000}}$$

$$\frac{\text{Rp. } 37.314.000}{1 - 0,6065}$$

$$\frac{\text{Rp. } 37.314.000}{0,3935}$$

Rp.94.825.921,00

h. Perhitungan perencanaan laba pada bulan juni:

$$\frac{16.644.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.857.000}{2.028.000}}$$

$$\frac{\text{Rp. } 37.344.000}{1 - 0,9156}$$

$$\frac{\text{Rp. } 37.344.000}{0,0844}$$

Rp.44.246.445,00

i. Perhitungan perencanaan laba pada bulan juli:

$$\frac{17.224.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.848.000}{10.872.000}}$$

$$\frac{\text{Rp. } 38.024.000}{1 - 0,1699}$$

$$\frac{\text{Rp. } 38.024.000}{0,8301}$$

Rp.45.806.529,00

j. Perhitungan perencanaan laba pada bulan agustus:

$$\frac{16.419.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.860.000}{3.012.000}}$$

$$\frac{\text{Rp. 37.219.000}}{1 - 0,6175}$$

$$\frac{\text{Rp. 37.219.000}}{0,3825}$$

Rp.97.304.575,00

k. Perhitungan perencanaan laba pada bulan september:

$$\frac{16.364.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.863.000}{3.484.000}}$$

$$\frac{\text{Rp. 37.164.000}}{1 - 0,5347}$$

$$\frac{\text{Rp. 37.164.000}}{0,4653}$$

Rp.79.871.050,00

l. Perhitungan perencanaan laba pada bulan oktober:

$$\frac{16.484.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.846.000}{5.031.000}}$$

$$\frac{\text{Rp. 37.284.000}}{1 - 0,3669}$$

$$\frac{\text{Rp. 37.284.000}}{0,6331}$$

Rp.58.891.170,00

m. Perhitungan perencanaan laba pada bulan november:

$$\frac{17.014.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.824.000}{3.081.000}}$$

$$\frac{\text{Rp. 37.814.000}}{1 - 0,5920}$$

$$\frac{\text{Rp. 37.814.000}}{0,6331}$$

Rp.59.728.320,00

n. Perhitungan perencanaan laba pada bulan desember:

$$\frac{16.529.000 + 20.800.000}{1 - \frac{1.832.000}{3.510.000}}$$

$$\frac{\text{Rp. 37.329.000}}{1 - 0,5219}$$

$$\frac{\text{Rp. 37.329.000}}{0,4781}$$

Rp.78.077.807,00

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa hasil dari *break event point* terhadap perencanaan laba, dimana jumlah dari biaya tetapnya mengalami penurunan dan anggaran yang diinginkan berubah, maka dari hasil tersebut dapat dijelaskan bahwa *break event point* mengalami kenaikan laba, dimana jumlah dari perencanaan laba lebih kecil dibandingkan dengan hasil dari *break event point*, maka dapat disimpulkan bahwa *break event point* terhadap perencanaan laba terdapat pengaruh.

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan Analisis data yang dilakukan pada UD.Salacca maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. *Contribution margin ratio* adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jika jumlah *Contribution Margin Ratio* tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika *Contribution Margin Ratio* yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap. Dari hasil yang di dapatkan, bahwa *Contribution Margin Ratio* mampu menutupi biaya tetap karena UD. Salacca mengalami keuntungan dari produk dodol salak.
2. Analisis *break event point* merupakan salah satu teknik analisis yang mempelajari hubungan antara biaya, volume produksi serta laba. Hasil dari *Break Event Point* menunjukkan bahwa *Contribution Margin Ratio* lebih besar dibandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan UD. Salacca bisa mencapai *Break Event Point*. Keadaan *break event point* di atas menunjukkan batas minimum, sehingga UD. Salacca menunjukkan tingkat aman selama dua tahun terakhir.
3. *Margin of safety* yang besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, dan sebaliknya jika *margin of safety* kecil mendekati nol persen menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas. Hasil dari analisis *Margin Of Safety* UD. Salacca menunjukkan tingkat keamanan dan mengalami fluktuasi.

4. Adanya hubungan yang positif antara analisis *break event point* dengan perencanaan laba. Hubungan positif dari *break event point* dengan perencanaan laba yaitu hasil dari perencanaan laba yang naik maka *break event point* juga akan naik apabila anggaran tidak berubah dan laba akan menurun, sedangkan apabila anggaran biaya tetap menurun dan *break event point* turun maka laba akan naik, demikian penjelasan dari hubungan positif dari *break event point* dengan perencanaan laba.

## **B. Saran**

Adapun beberapa saran yang dapat diberikan kepada UD.Salacca yaitu:

1. Untuk merencanakan laba dengan analisis *break event point*, UD.Salacca hendaknya memisahkan biaya tetap dan biaya variabel.
2. Kemampuan UD.Salacca dalam memasarkan atau menghasilkan produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan UD.Salacca untuk mengadakan perluasan produksi atau meningkatkan volume produksi, volume penjualan, sesuai dengan kapasitas UD.Salacca. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap laba.
3. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk melanjutkan dan mengembangkan Analisis *Break Event Point* Terhadap Perencanaan Laba dengan aspek penelitian yang lain pada kajian yang lebih luas.

### DAFTAR PUSTAKA

- Agustina Pradita Marhaeni, “Analisis *Break Event Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan”, dalam Skripsi Ekonomi Manajemen Universitas Diponegoro Semarang, 2011.
- Ahmad Nizar Rangkuti, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Citapustaka Media, 2014
- Ahmad Rudzali dan Selvy Damayanti, “Analisis dan Perhitungan *Break Event Point Sales Mix Paving* Blok Di PT. Borneo Abadi Samarinda”, dalam jurnal Akutansi Manajemen Politeknik Negeri Samarinda, Volume 1, No. 4 2015
- Aulia Puspita, “Analisis BEP Terhadap perencanaan laba pada PR Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta” Skripsi, UNY, 2012
- Darsono, *Akuntansi Manajemen Edisi 3* Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009
- Depertemen Agama RI, *Al- Qur'an Dan Terjemahannya*, Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2005
- \_\_\_\_\_ , *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung: Jumanatul ali, 2005
- Dominick Salvatore, *Ekonomi Manajerial*, Diterjemahkan dari *Managerial Economics* oleh Ichsan Setyo Budi Jakarta: Salemba Empat, 2005
- Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam* Jakarta: total media
- \_\_\_\_\_ , *Kamus Lengkap Ekonomi Islam* Yogyakarta: Total Media, 2009
- Ernie Tisnawati Sule, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005
- Fred R. David, *Manajemen Strtegi*, Jakarta: Salemba Empat, 2009
- Henry Simamora, *Akuntansi Manajemen*, Jakarta: Salemba Empat, 1999
- \_\_\_\_\_ , *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat, 2000
- Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian dengan Statistik* Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006
- Jhon D. Martin, *Manajemen Keuangan*, Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2008
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo, 2014

- Lulus Purnaning, Dkk, “Analisis Penerapan Metode *Break Event Point* sebagai Alat Pengambilan Keputusan dalam Perencanaan Laba Perusahaan”, dalam jurnal Akutansi Universitas Bhayangkara Surabaya
- Munawir, *Analisa Laporan Keuangan*, Jakarta: Liberty, 2007
- Sumber Data UD. *Salacca, Kabupaten Tapanuli Selatan*, Januari 2016
- Robert N. Anthony, *Sistem Pengendalian Manajemen*, Jakarta: Salemba Empat, 2004
- Sofyan Syafri Harahap, *Analisa Kritis atas Laporan Keuangan*, Jakarta, PT. Raja Grafindo Parsada, 1999
- Soemarso S.R., *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: Salemba Empat, 2004
- Sofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Parsada, 2010
- Sukardi, *Metodologi Penelitian Kompetensi dan Praktiknya* Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: ALFABETA, CV, 2012
- Walter T. Harrison Jr, Dkk. *Akuntansi Keuangan*, Jakarta: Erlangga. 2001

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

- I.** Nama : Delti Julia  
Nim : 12 230 0052  
Tempat/ tanggal lahir : Batusondat, 11 Juli 1994  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Batu sondat, Dusun III  
Agama : Islam  
No. Telp : 085358255438
- II.** Nama Orang tua  
Nama Ayah : Azmil  
Pekerjaan : Karyawan BUMN  
Nama Ibu : Danisma  
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga  
Alamat : Batu sondat, Dusun III

## RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tahun 2005-2006 : SD Negeri 144466 Batahan
2. Tahun 2006-2009 : MTS Swasta Sukarejo Desa Baru
3. Tahun 2009-2012 : SMA Negeri 1 Ranah Batahan
4. Tahun 2012-2016 : IAIN Padangsidempuan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan H. Rizal Nurdin Km 4,5 Sibolang, Padangsidimpuan, 22733  
Telepon (0634) 22060 Faksimile (0634) 24022

Nomor : B- 11/In.14/G.5a/PP.009/09/2018  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan Kesediaan  
Menjadi Pembimbing

Padangsidimpuan, 06 September 2016  
Kepada Yth:  
Bapak/Ibu

1. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
2. Hamni Fadilah Nst, M.Pd

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkajian Kelayakan Judul Skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini sebagai berikut :

NAMA : Delti Julia  
NIM : 12 230 0052  
FAKULTAS/ JURUSAN : FEBI/ Ekonomi Syariah  
JUDUL : Analisis Break Event Point (BEP) Produk Dodol Salak Terhadap Perencanaan Laba Pada UD. Salecca Kabupaten Tapanuli Selatan.

Seiring dengan hal tersebut, kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu menjadi Pembimbing I dan Pembimbing II penelitian penulisan Skripsi mahasiswa yang dimaksud.

Demikian kami sampaikan, atas kesediaan dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.  
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Mengetahui:

Dekan

H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag  
NIP. 19731128 200112 1 001

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Rukiah Lubis, SE., M.Si  
NIP. 19760324 200604 2 002

PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA  
PEMBIMBING I

Abdul Nasser Hasibuan, M.Si  
NIP. 19790525 200604 1 004

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA  
PEMBIMBING II

Hamni Fadilah Nst, M.Pd



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan T. Rizal Nurdi Km 4,5 Sibolang Padangsidimpuan 22733  
Telepon (0634) 22090 Faksimile (0634) 24022

Nomor : B-2017/In.14/G/G.4b/TL.0009/2016  
Lamp. : -  
Hal : Mohon Izin Riset

26 September 2018

Yth,  
Pimpinan UD. Salacca  
Kecamatan Angkola Barat  
di-  
Tapanuli Selatan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

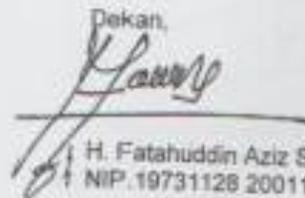
Nama : Delti Julia  
NIM : 12 230 0052  
Semester : IX (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah benar Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "Analisis Break Event Point (BEP) Produk Dodol Salak Terhadap Perencanaan Laba pada UD. Salacca Kabupaten Tapanuli Selatan".

Sehubungan dengan itu, dimohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dekan,  
  
H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag  
NIP.19731128 200112 1 001



## UD. Salacca

Jl. Sibolga Km 11 Desa Aek Nabara/ Parsalakan  
Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan  
Izin Usaha no:54/02.09/ siup/pk/v/2014  
Izin gangguan no:503/6/Ho/V/2014

Tapanuli Selatan, 30 September 2016

Nomor : 03-Salacca/IR/2016  
Lampiran : -  
Perihal : Izin Mengadakan Penelitian

Kepada Yth:  
DEKAN Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Padangsidimpuan  
Jl. H.T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibitung - Padangsidimpuan

Dengan Hormat

Memangkas saat saudara perihal izin mengadakan penelitian, kami atas nama Pemilik UD Salacca Jl. Sibolga km 11 Desa Aek Nabara Parsalakan Kec. Angkola Barat Kab. Kabupaten Tapanuli Selatan, mengucapkan terima kasih atas perhatian dan kepercayaan Saudara mengikut sertakan mahasiswa Saudara untuk riset di Perusahaan kami.

UD Salacca, dengan ini memberikan izin penelitian untuk mengadakan pengambilan data kepada

NAMA : DELTI JULIA  
NIM : 12 270 0052  
JURUSAN : EKONOMI SYARIAH-5 (AKUTANSEL1)  
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS BREAK EVENT POINT PRODUK DODOL SALAK TERHADAP PERENCANAAN LABA PADA UD. SALACCA KABUPATEN TAPANULI SELATAN

Demikian Surat Keterangan ini kami berikan kepada yang bersangkutan agar dapat dipergunakan sebaik-baiknya, atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami  
Pimpinan UD. Salacca

Sry Lestari MDF, S.H.I, M.R.I