



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL TAHU
UD. TAMBUNAN DI KELURAHAN WEK I KOTA
PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah
Konsentrasi Manajemen Bisnis*

Oleh:

**TOMI PRATAMA SIREGAR
NIM. 13 230 0131**

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

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

2019



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL TAHU
UD. TAMBUNAN DI KELURAHAN WEK I KOTA
PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

TOMI PRATAMA SIREGAR
NIM. 13 230 0131

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

Pembimbing I

see skripsi
26-06-2018

Pembimbing II

Zulika Matondang

Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag
NIP. 19720313 200312 1 002

Zulika Matondang, M.Si

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

2018



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

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Fax. (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **TOMI PRATAMA SIREGAR**

Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidimpuan, 24 Januari 2019

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Padangsidimpuan

Di_

Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **TOMI PRATAMA SIREGAR** yang berjudul: "**Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan Di Kelurahan Wek I Kota Padangsidimpuan.**" Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ekonomi Syariah Konsentrasi Manajemen Bisnis Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/ Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag
NIP. 19720313 200312 1 002

PEMBIMBING II

Zulaika Matondang, M.Si



SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : Tomi Pratama Siregar
NIM : 13 230 0131
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan di Kelurahan Wek I Kota Padangsidimpuan**

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.

Padangsidimpuan, 26 November 2018
Saya yang Menyatakan,



Tomi Pratama Siregar
Nim: 13 230 0131

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tomi Pratama Siregar
NIM : 13 230 0131
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan di Kelurahan Wek I Kota Padangsidempuan**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal : 26 November 2018
Yang menyatakan,



Tomi Pratama Siregar
NIM. 13 230 0131



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Fax. (0634) 24022

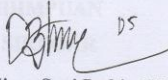
DEWAN PENGUJI
UJIAN MUNAQASYAH SARJANA

NAMA : TOMI PRATAMA SIREGAR
NIM : 13 230 0131
JUDUL SKRIPSI : Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba
Pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan Di Kelurahan Wek
I Kota Padangsidimpuan

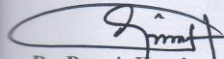
Ketua

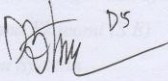
Sekretaris



Dr. Darwis Harahap, M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

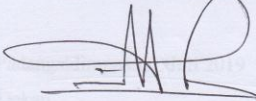

Delima Sari Lubis, MA
NIP. 19840512 201403 2 003

Anggota


Dr. Darwis Harahap, M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015


Delima Sari Lubis, MA
NIP. 19840512 201403 2 003


Dr. Abbanur Rasyid, MA
NIP. 19730725 199903 1 002


Muhammad Isa, MM
NIP. 19800605 200110 1 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : Padangsidimpuan
Tanggal : 28 Januari 2019
Hari/Pukul : Senin/09.00 s/d 12.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus/73,13 (B)
Predikat : Amat Baik
IPK : 3,22



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

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL
TAHU UD. TAMBUNAN DI KELURAHAN WEK I
KOTA PADANGSIDIMPUAN**

NAMA : TOMI PRATAMA SIREGAR

NIM : 13 230 0131

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

Padangsidimpuan, 03 Juli 2019

Dekan,



Dr. Darwis Harahap, S.Hi., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

KATA PENGANTAR



Syukur alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT atas curahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Kemudian shalawat dan salam penulis haturkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW dimana kelahirannya menjadi anugerah bagi ummat manusia serta rahmat bagi seluruh alam, sehingga terciptanya kedamaian dan ketinggian makna ilmu pengetahuan di dunia ini.

Skripsi yang berjudul “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan di Kelurahan Wek I Kota Padangsidempuan” disusun untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam Jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis banyak menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak keterbatasan dan kekurangan. Oleh karena itu peneliti menerima kritik dan saran pembaca. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak-pihak yang telah memberi bantuan, dorongan, motivasi, dan bimbingan hingga skripsi ini selesai. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL, selaku Rektor IAIN Padangsidempuan.
Kepada Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag selaku Wakil Rektor bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar M.A selaku Wakil Rektor bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan

Keuangan, dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag selaku Wakil Rektor bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag selaku pembimbing I dan Ibu Zulaika Matondang, M.Si selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak/Ibu dosen beserta staf di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan terutama kepada Ibu Zulaika Matondang, M.Si yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan kepada peneliti dalam proses menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag selaku pembimbing akademik peneliti mulai dari semester I (satu) sampai dengan semester VII (tujuh) yang dengan ikhlas telah memberikan pengarahan, bimbingan, ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan kepada peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.

7. Teristimewa keluarga tercinta yang paling berjasa dan paling penulis sayangi dalam hidup ini. Karena keluarga selalu memberikan tempat istimewa bagi peneliti. Dan terutama untuk Ibunda Masnafiah Pane yang telah banyak berkorban serta memberikan dukungan moril dan materil demi kesuksesan peneliti dalam menyelesaikan studi mulai dari tingkat dasar sampai kuliah di IAIN Padangsidimpuan. Semoga keluarga penulis selalu dalam lindungan Allah SWT.
8. Untuk teman-teman ES-3 MB angkatan 2013 dan rekan-rekan mahasiswa, terimakasih atas dukungan, saran dan semangat yang kalian tularkan kepada peneliti. Mudah-mudahan Allah mempermudah segala urusan kita.
9. Untuk senior-senior peneliti di Jurusan Ekonomi Syariah terkhusus Kakak Gourani Laina Wahyuni, SEI, Sofa Marwah, SEI, Annida Karima Sofia, SEI, dan Abanganda Gian Turnando, SE, terimakasih atas dukungan, bantuan, dan doa yang kalian berikan kepada peneliti meski kita berjauhan. Mudah-mudahan Allah mempermudah segala urusan kita.
10. Untuk keluarga besar UKK-KSEI Ittihad IAIN Padangsidimpuan, terimakasih atas dukungan, kebersamaan, ilmu, pengalaman, waktu, dan rasa kekeluargaan yang kalian berikan kepada peneliti untuk tetap semangat dalam berorganisasi, namun tetap mampu berprestasi dalam akademik.
11. Untuk semua teman-teman Alumni SMA N 2 Padangsidimpuan yang sedang berjuang dalam meraih cita-citanya, kita selalu berjuang untuk sama-sama meraihnya. Semoga tetap semangat dan terus berjuang demi tujuan awal kita semua.

Semoga segala amalan yang baik tersebut akan memperoleh balasan Rahmat dan Karunia dari Allah SWT. Akhir kata, peneliti berharap semoga penulisan skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Padangsidempuan, 24 Januari 2019
Peneliti,

TOMI PRATAMA SIREGAR
NIM. 13 230 0131

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	ħa	ħ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	de
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es
ص	šad	š	esdan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ž	ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	ki

ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	Nun	N	en
و	Wau	W	we
ه	Ha	H	ha
ء	Hamzah	..’..	apostrof
ي	Ya	Y	ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	A	a
	Kasrah	I	i
	ḍommah	U	U

b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fathah dan ya	Ai	a dan i
	fathah dan wau	Au	a dan u

c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas

ي...ي	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
و...و	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua.

- a. Ta Marbutah hidup yaitu Ta Marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta Marbutah mati yaitu Ta Marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya Ta Marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka Ta Marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri

dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

ABSTRAK

Nama : Tomi Pratama Siregar
NIM : 13 230 0131
Judul Skripsi : “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan di Kelurahan Wek I Kota Padangsidimpuan”

UD. Tambunan adalah salah satu Industri Rumahan yang bergerak di bidang produksi dan penjualan tahu. UD. Tambunan belum melakukan tinjauan terhadap analisis *break even point* dalam perencanaan laba dimasa mendatang. Masalah dalam penelitian ini adalah berapa penjualan yang harus dipertahankan agar UD. Tambunan tidak mengalami kerugian pada tahun 2017. Dan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan UD. Tambunan pada tahun 2017. Serta Bagaimana akibat dari perubahan elemen penentu *break even point* terhadap perencanaan laba pada UD. Tambunan tahun 2017.

Tujuan penelitian dilakukan untuk mengetahui penjualan yang harus dipertahankan agar UD. Tambunan tidak mengalami kerugian pada tahun 2017, untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang harus direncanakan UD. Tambunan pada tahun 2017, untuk mengetahui akibat dari perubahan elemen penentu *break even point* terhadap perencanaan laba pada UD. Tambunan pada tahun 2017, yang beralamat di Jl. Sutan Panindooan Kelurahan Wek I Kota Padangsidimpuan.

Jenis penelitian ini adalah penelitian dengan menggunakan penelitian kuantitatif deskriptif. Sumber data yang diperoleh dari data primer yaitu wawancara langsung dengan pimpinan UD. Tambunan dan menggunakan data penjualan dari produk tahu. Adapun teknik pengumpulan data dengan menggunakan studi kepustakaan, observasi, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis *Contribution Margin Ratio*, analisis *Break Even Point*, dan analisis *Margin of Safety* untuk mengetahui kondisi UD. Tambunan dari segi perencanaan laba selama satu tahun terakhir.

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

Kata Kunci: *Break Even Point*, Perencanaan Laba

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERNYATAAN PEMBIMBING

SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

PENGESAHAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
TRANSLITERASI	vi
DAFTAR ISI.....	ix

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	9
C. Batasan Masalah.....	9
D. Rumusan Masalah	10
E. Defenisi Operasional Variabel.....	10
F. Tujuan Penelitian	11
G. Manfaat Penelitian.....	12
H. Sistematika Pembahasan	13

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Pengertian Laba.....	14
2. Perencanaan.....	14
3. Proses Perencanaan	15
4. Perencanaan Laba.....	16
5. Anggaran Laba	19
6. Analisis Biaya Volume Laba	19
7. Asumsi-asumsi Analisis Biaya Volume Laba.....	20
8. Pengertian <i>Break Even Point</i> (Titik Impas)	21
9. Tujuan Analisa <i>Break Even Point</i> (Titik Impas)	23
10. Asumsi-asumsi analisis <i>Break Even Point</i> (BEP).....	25
11. <i>Contribution Margin</i> (CM)	25
12. Batas Keamanan (<i>Margin of Safety</i>)	26
B. Penelitian Terdahulu.....	28
C. Kerangka Berpikir.....	30

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	32
B. Jenis Penelitian	32
C. Instrumen Pengumpulan Data	33
D. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	34

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan.....	36
1. Sejarah Singkat Perusahaan	36
2. Lokasi Perusahaan.....	37

3. Tujuan Perusahaan	37
4. Struktur Organisasi Perusahaan	38
5. Jumlah Tenaga Kerja.....	41
6. Sistem Gaji	44
7. Jam Kerja Karyawan	44
8. Jaminan Sosial.....	45
9. Proses Produksi	45
B. Deskripsi Data Penelitian	46
1. Biaya Tetap	46
2. Biaya Variabel.....	48
3. Penjualan.....	49
C. Analisa Data dan Pembahasan	50
1. Perhitungan <i>Contribution Margin Ratio</i> (CMR)	50
2. Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP)	53
3. Perhitungan <i>Margin of Safety</i> (MOS)	57
4. Perhitungan Perencanaan Laba	61
D. Hasil Pembahasan Penelitian	66

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	68
B. Saran.....	69

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Kebutuhan dan Ketersediaan Kacang Kedelai Tahun 2010 – 2014 (Per-Ribu Ton)	2
Tabel II.1	PenelitianTerdahulu	28
Tabel IV.1	Data Jumlah Tenaga Kerja UD. Tambunan Tahun 2012	42
Tabel IV.2	Data Sistem Gaji Karyawan UD. Tambunan Tahun 2012	44
Tabel IV.3	Data Jam Kerja Karyawan Pada UD. Tambunan Tahun 2012	45
Tabel IV.4	Biaya Tetap UD. Tambunan Periode Januari 2017 Sampai Desember 2017	47
Tabel IV.5	Biaya Variabel UD. Tambunan Periode Januari 2017 Sampai Desember 2017	48
Tabel IV.6	Penjualan Produk Tahu Tahun 2017	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Skema Kerangka Pikir	31
Gambar IV.1	Stuktur Organisasi Koperasi Agrina Desa Parsalakan Kecamatan Angkola Barat Utara	39

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan perusahaan memproduksi atau memasarkan suatu produk, baik perusahaan dagang ataupun jasa selalu berpatokan kepada apa yang ingin dicapai oleh perusahaan tersebut. Tujuan perusahaan dalam memasarkan produknya ini dapat bersifat jangka pendek atau jangka panjang.

Peningkatan ekonomi di Indonesia masih perlu ditingkatkan kembali khususnya pada sektor pertanian, yang diharapkan dapat memberikan peningkatan pendapatan nasional terutama dalam penyediaan lapangan kerja dan penyediaan bahan pangan. Pengembangan produksi pangan diarahkan sebagai penghasil aneka ragam bahan pangan dengan kuantitas dan kualitas yang semakin meningkat dalam rangka memelihara dan memperbaiki keadaan gizi masyarakat serta sebagai sumber bahan baku dibidang industri, yang bertujuan untuk menunjang program industrialisasi nasional.¹

Kacang kedelai merupakan salah satu tanaman bahan pangan yang dapat dijadikan bahan baku industri makanan ataupun minuman olahan seperti, pembuatan tempe, tahu, susu, dan lain sebagainya, akan tetapi perbandingan antara kebutuhan dengan persediaan kacang kedelai yang ada saat ini belum sebanding, dikarenakan luas areal penanaman kacang kedelai masih sangat terbatas, serta kurangnya minat dan pengetahuan masyarakat tentang cara

¹Mulyadi, *Akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta: STIE-YKPN, 1993), hlm. 75.

bercocok tanam akan kacang kedelai tersebut. Hal ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel I.1
Tingkat Produksi Kacang Kedelai di Sumatera Utara Tahun 2010-2014 (Per-Ton)

Tahun	Produksi
2010	9.439
2011	11.426
2012	5.419
2013	3.229
2014	5.705

Sumber Data: BPS, Tingkat Produksi Daerah Sumatera Utara Tahun 2010-2014.²

Kedelai adalah salah satu tanaman polong-polongan dan merupakan sumber utama protein dan minyak nabati utama dunia. Kedelai merupakan tanaman pangan utama strategis terpenting setelah padi dan jagung. Begitu besarnya kontribusi kedelai dalam hal penyediaan bahan pangan bergizi bagi manusia sehingga kedelai biasa dijuluki sebagai *Gold from the Soil*, atau sebagai *World's Miracle* mengingat kualitas asam amino proteinnya yang tinggi, seimbang dan lengkap. Konsumsi kedelai oleh masyarakat Indonesia dipastikan akan terus meningkat setiap tahunnya mengingat beberapa pertimbangan seperti bertambahnya populasi penduduk, peningkatan pendapatan per kapita, kesadaran masyarakat akan gizi makanan.

Tujuan mendirikan usaha tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif. Pada kalangan pengusaha itu sendiri,

²BPS, Tingkat Produksi Daerah Sumatera Utara Tahun 2010-2014.

perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, peningkatan penjualan yang tinggi bukan selalu berarti mendapatkan laba yang lebih besar. Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan besarnya volume penjualan pada perusahaan tersebut, besarnya volume penjualan mencerminkan besarnya laba yang diperoleh perusahaan tersebut. Bahkan bisa dikatakan semakin besar volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang diperoleh dari perusahaan tersebut dan semakin besarnya laba mencerminkan kinerja perusahaan yang baik.

Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Adanya hal tersebut memaksa pengusaha untuk dapat bekerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif.

Penentuan sasaran perusahaan dalam memasarkan produknya sangat penting untuk diketahui, sehingga dapat disusun target yang akan dicapai melalui beberapa strategi pemasaran yang akan diterapkan nantinya. Jika tujuan perusahaan sudah kita ketahui, maka dapatlah kita susun strategi pemasaran yang akan kita jalankan untuk mencapai tujuan tersebut. Strategi

ini pun dapat bersifat jangka pendek, menengah maupun untuk jangka panjang sesuai dengan rencana yang telah disusun.³

Laba adalah selisih antara pendapatan selama satu periode tertentu dengan jumlah seluruh biaya yang menjadi beban selama waktu yang sama. Laba sebagai tujuan utama sangat dipengaruhi oleh tiga faktor utama yaitu harga jual produk, biaya-biaya dan volume penjualan.⁴ Manajemen di perusahaan yang berorientasi pada laba dituntut untuk mempelajari hubungan antara biaya, volume dan laba. Studi ini biasanya disebut analisis biaya volume laba. Analisis ini dapat menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP), karena analisis BEP menyajikan informasi hubungan biaya, volume, laba kepada manajemen, sehingga memudahkan manajemen dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa depan.⁵

Laba yang diperoleh perusahaan dapat ditingkatkan dengan cara lebih meningkatkan volume penjualan ataupun harga jual dan mengurangi biaya-biaya. Usaha yang dilakukan untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, dengan peningkatan penjualan yang tinggi tidak selalu berarti akan mendapatkan laba yang besar, oleh karena itu perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. Peran dari penjualan juga penting dalam perusahaan karena penjualan berperan sebagai sumber dari terbentuknya suatu laba. Oleh karena itu, harga jual dari produk, volume

³Kasmir, & Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 41.

⁴Bambang Riyanto, *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*, (Yogyakarta: BPF, 2001), hlm. 50.

⁵Mulyadi, *Akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta: STIE-YKPN, 1993), hlm. 25.

produk serta biaya-biaya yang berkaitan satu sama lain merupakan faktor-faktor yang telah mempengaruhi perolehan laba perusahaan.

Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Untuk itu perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat dikerahkan secara terkoordinir. Dalam melakukan perencanaan, pengusaha sudah menyadari akan segala resiko dan kesulitan yang akan dihadapi dan bisa terjadi sewaktu-waktu. Dalam mengatasi semua masalah tersebut, pihak manajemen harus memiliki kemampuan yang tinggi dalam melihat segala kemungkinan dan kesempatan yang akan datang yang dimulai dari sejak awal untuk mendapatkan tujuan, baik jangka panjang maupun jangka pendek.⁶

Perencanaan laba itu berhubungan dengan volume penjualan, hasil penjualan, biaya produksi serta biaya operasi perusahaan. Apabila kondisi perusahaan dan perekonomian mengalami perubahan maka perlu dilakukan analisis dalam merealisasikan laba yang telah direncanakan agar tidak menyimpang dari teknik perencanaan yang digunakan. Teknik perencanaan yang dapat digunakan yaitu dengan analisis *Break Even Point*. Dimana analisis ini memberikan informasi mengenai besarnya penjualan yang harus dicapai. Untuk membuat perencanaan laba perlu estimasi-estimasi atau perkiraan-perkiraan. Untuk dapat merencanakan laba yang diharapkan, dapat diuraikandengan bantuan analisis *Break Event Point* yang merupakan sarana

⁶William K. Carter, *Akuntansi Biaya Edisi 14*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 45.

untuk merencanakan laba. Hasil dari analisis ini dapat memberikan data atau informasi, dimana dapat membantu para pengusaha dalam merencanakan, merumuskan kebijakan dan mengambil keputusan.

Analisis *Break Even Point* (analisis titik impas) adalah suatu cara yang digunakan oleh manajer perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita suatu kerugian dan belum memperoleh laba. Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada *Break Event Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.⁷

Untuk dapat menentukan analisis *Break Even Point* (BEP) biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap

⁷Kasmir, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 51.

adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu industri hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah *break even* dalam industri tersebut. Masalah *break even* baru muncul apabila suatu industri disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi. Analisis titik impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya.

UD. Tambunan merupakan sebuah perusahaan yang memproduksi tahu dengan sistem pengolahannya mulai dari bahan baku sampai barang jadi yang siap dipasarkan. UD. Tambunan didirikan pada tahun 1998 oleh Bapak Rosul Tambunan dan merupakan perusahaan milik keluarga yang berbentuk Usaha Dagang (UD). Produk yang dihasilkan UD. Tambunan yaitu tahu dan tempe yang bahan dasarnya kacang kedelai. Sasaran produk yang telah jadi akan dipasarkan ke Gunung Tua dan Sipirok. Perkembangan atau tingkat penjualan dari usaha ini berdiri sampai sekarang mengalami permasalahan dikarenakan:

Minimnya ketersediaan bahan baku kedelai di pasar, sehingga UD. Tambunan terkendala dalam proses produksi, permintaan pasar terhadap produk yang tidak stabil, pesanan kacang kedelai terlambat datang dari jadwal yang telah disepakati.⁸

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

Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya.

Dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume

⁸Rosul Tambunan. *Hasil Wawancara*, di Kelurahan Wek I Kota Padangsidempuan, tanggal 3 Januari 2018.

penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba.⁹

UD. Tambunan adalah usaha dagang yang melakukan berbagai upaya ke arah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Bertolak dari latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan di Kelurahan Wek I Kota Padangsidimpuan**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah:

1. Perusahaan belum efektif dalam merencanakan laba melalui *break even point*
2. Tingkat *break even point* untuk merencanakan laba belum dihitung
3. Besar jumlah realisasi penjualan belum sama dengan anggaran penjualan
4. Perusahaan belum dapat menghitung dengan tepat jumlah penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk memenuhi *break even point*.

C. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini peneliti membatasi masalah pada tingkat *break even point* untuk merencanakan laba dan perubahan elemen penentu *break even point* pada UD. Tambunan, karena tingkat *break even point* untuk merencanakan laba belum dihitung secara terperinci.

⁹William K. Carter, *Akuntansi Biaya Edisi 14*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 4-5.

D. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Bagaimana *break even point* untuk perencanaan laba?
2. Berapa jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan UD. Tambunan pada tahun 2017?
3. Bagaimana akibat dari perubahan elemen penentu *break even point* terhadap perencanaan laba pada UD. Tambunan pada tahun 2017?

E. Defenisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah definisi yang didasarkan atas sifat-sifat yang diamati, dalam definisi operasional ada beberapa indikator yang dibuat untuk mendukung variabel penelitian:

1. *Break Even Point*

Break even point adalah titik pulang pokok dimana *total revenue* = *total cost*. Teknik tersebut dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek. Dilihat dari jangka waktu pelaksanaan sebuah proyek, terjadinya titik pulang pokok atau $TR=TC$ tergantung pada lama arus penerimaan sebuah proyek dapat menutupi segala biaya operasi dan pemeliharaan beserta biaya modal lainnya.¹⁰

- a. Titik impas atas dasar sales dalam rupiah

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

¹⁰H.M. Yacob Ibrahim, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), hlm. 155.

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

S = Penjualan

b. Titik impas dalam unit

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{TFC}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

Keterangan :

TFC = Total biaya tetap

2. Perencanaan Laba

Perencanaan laba pada dasarnya merupakan kegiatan yang dilakukan manajemen pada saat penyusunan anggaran untuk menguji dampak dari setiap alternatif.

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Mengetahui *break even point* untuk perencanaan laba pada UD. Tambunan agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2017.
2. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus di capai pada jumlah laba yang harus direncanakan pada tahun 2017.
3. Mengetahui akibat dari perubahan elemen penentu *break even point* terhadap perencanaan laba pada UD. Tambuann tahun 2017?

G. Manfaat Penelitian

Penelitian yang akan dilaksanakan diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat berupa tambahan pengalaman, pengetahuan dan wawasan bagi peneliti.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan memberi manfaat kepada perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan langkah-langkah maupun kebijakan, terutama yang berhubungan dengan analisis *Break Even Point*.

3. Bagi Instansi

Memberikan informasi tentang hasil analisis sebagai tambahan pengetahuan dan dapat dijadikan acuan untuk melakukan analisis selanjutnya.

4. Bagi Peneliti Lain

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu pertimbangan sebagai bahan referensi dikemudian hari dalam penelitian yang berkaitan.

5. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan atau gambaran tentang suatu perusahaan dengan menggunakan metode BEP.

H. Sistematika Pembahasan

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

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

BAB III, Membahas tentang metodologi penelitian yang terdiri dari Waktu dan Lokasi Penelitian, jenis penelitian, instrumen pengumpulan data, dan analisis 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. Pengertian Laba

Secara teoritis laba adalah kompensasi atas risiko yang ditanggung oleh perusahaan. Makin besar risiko, laba yang diperoleh harus semakin besar. Laba atau keuntungan adalah nilai penerimaan total perusahaan dikurangi biaya total yang dikeluarkan perusahaan. Jadi, menurut saya laba adalah keuntungan yang direncanakan dari setiap bisnis yang dilakukan.

Jika laba dinotasikan π , pendapatan total sebagai TR, dan biaya total adalah TC, maka $\pi = TR - TC$. Perusahaan dikatakan memperoleh laba kalau nilai π positif ($\pi > 0$) dimana $TR > TC$. Laba maksimum (*maximum profit*) tercapai bila nilai π mencapai maksimum.¹

2. Perencanaan

Pentingnya perencanaan dalam suatu perusahaan sebagaimana dinyatakan oleh David H. Bangs, Jr. “Bahwa, seorang pengusaha yang tidak bisa membuat perencanaan sebenarnya merencanakan kegagalan”.² Dari ungkapan diatas dapat ditarik sebuah kesimpulan tanpa adanya sebuah perencanaan dalam membuka suatu usaha ataupun dalam

¹Prathama Rahardja, Mandala Manurung, *Pengantar Ilmu Ekonomi (MikroEkonomi & MakroEkonomi)*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), hlm. 133.

²Buchari Alma, *Kewirausahaan Edisi Revisi Cetakan ke-14*, (Bandung: ALFABETA, 2009), hlm. 216.

mengelola suatu usaha maka kemungkinan akan berdirinya ataupun berkembangnya suatu usaha itu sangat kecil dan resiko yang dihadapi dalam berdirinya ataupun berkembangnya suatu usaha itu sangat lah besar dan dapat berdampak kehancuran dalam usaha atau perusahaan tersebut.

3. Proses Perencanaan

Perencanaan sebagai suatu proses adalah suatu cara yang sistematis untuk menjalankan suatu pekerjaan. Dalam perencanaan terkandung suatu aktivitas tertentu yang saling berkaitan untuk mencapai hasil tertentu yang diinginkan.

Ada beberapa proses perencanaan antara lain ialah:³

1) Perkiraan (*forecasting*)

Prakiraan merupakan suatu usaha yang sistematis untuk meramalkan atau memperkirakan waktu yang akan datang dengan penarikan kesimpulan atas fakta yang telah diketahui.

2) Penetapan Tujuan (*establishing objective*)

Penetapan tujuan merupakan suatu aktivitas untuk menetapkan sesuatu yang ingin dicapai melalui pelaksanaan pekerjaan.

3) Pemrograman (*programming*)

Pemrograman adalah suatu aktivitas yang dilakukan untuk maksud menetapkan langkah, anggota, serta urutan kerja.

³ H.B. Siswanto, *Loc. Cit.*, hal. 45-46.

4) Penjadwalan (*scheduling*)

Penjadwalan adalah penetapan atau penunjukan waktu menurut kronologi tertentu guna melaksanakan berbagai macam pekerjaan. Penjadwalan sangat perlu untuk mengatur pekerjaan.

5) Penganggaran (*budgeting*)

Penganggaran merupakan suatu aktivitas untuk membuat pernyataan tentang sumber daya keuangan (*financial resources*) yang disediakan untuk aktivitas dan waktu tertentu.

6) Pengembangan prosedur (*develoving procedure*)

Pengembangan prosedur merupakan suatu aktivitas menormalisasikan cara, teknik, dan metode pelaksanaan suatu pekerjaan.

7) Penetapan dan interpretasi kebijakan (*establishing and interpreting policies*)

Penetapan dan interpretasi kebijakan adalah suatu aktivitas yang dilakukan dalam menetapkan syarat berdasarkan kondisi manajer dan para bawahannya akan bekerja.⁴

4. Perencanaan Laba

Perencanaan adalah proses dasar yang digunakan untuk memilih tujuan dan menentukan cakupan pencapaiannya. Suatu perencanaan adalah suatu aktivitas integratif yang berusaha memaksimalkan efektivitas

⁴Buchari Alma, *Kewirausahaan Edisi Revisi Cetakan ke-14*, (Bandung: ALFABETA, 2009), hal. 26.

seluruhnya dari suatu organisasi sebagai suatu sistem, sesuai yang ingin dicapai.⁵

Memproduksi barang dalam jumlah yang lebih kecil dari kebutuhan, dapat mengakibatkan kelancaran aktivitas perusahaan terganggu. Memproduksi barang dalam jumlah yang lebih besar dari kebutuhan penjualan, mengakibatkan terlalu besarnya dana yang menganggur dan tersimpan di dalam persediaan barang, serta menambah risiko kerusakan persediaan barang. Memproduksi barang dalam jumlah yang sama dengan jumlah penjualan, mengakibatkan risiko yang dihadapi perusahaan dalam menjamin kelancaran penjualan pada periode berikutnya terlalu besar. Karena itu, perusahaan harus mampu memproduksi barang sesuai kebutuhan, dengan memperhitungkan jumlah penjualan yang direncanakan dan persediaan pada akhir periode untuk menjamin ketersediaan barang pada periode berikutnya.⁶ Ukuran yang sering dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Ketiga faktor ini saling berkaitan, oleh karena itu dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Produksi pada hakikatnya adalah menambah atau menciptakan kegunaan (utility) dari suatu barang atau mungkin jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan. Produksi bertujuan untuk memenuhi kebutuhan

⁵H.B. Siswanto, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005), hlm. 42.

⁶Rudianto, *Penganggaran*, (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 80.

manusia untuk mencapai kemakmuran. Di dalam kegiatan produksi pasti ada modal. Produksi meliputi keperluan, kesenangan dan kemewahan. Kesenangan atau keindahan diperbolehkan asal tidak berlebihan, yaitu tidak melampaui batas yang dibutuhkan oleh tubuh dan tidak pula melampaui batas-batas makanan yang dihalalkan. Allah swt. berfirman pada surah Al - Muthaffifin ayat 1-3 yaitu:⁷

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ (١)

الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ (٢)

وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ (٣)

Artinya: “Celakalah atas orang-orang yang curang. Yang apabila menerima sukatan dari orang lain, mereka minta dipenuhi. Tetapi apabila menyukat atau menimbang untuk orang lain, mereka merugikan”.

Ayat di atas menjelaskan asal mendapat keuntungan agak banyak orang tidak segan berlaku curang. Baik dalam menyukat dan menggantang ataupun di dalam menimbang sesuatu barang yang tengah diperniagakan. Mereka mempunyai dua macam sukut dan gantang ataupun anak

⁷*Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah, 1971), hlm. 529.

timbangan. Sukat dan timbangan pembeli lain dengan timbangan penjual. Itulah orang-orang yang celaka.⁸

5. Anggaran Laba

Secara umum tujuan didirikannya setiap perusahaan adalah untuk menghasilkan laba. Untuk dapat menghasilkan laba usaha, setiap perusahaan harus memiliki produk yang dapat dijual kepada masyarakat. Karena laba merupakan tujuan umum keberadaan setiap perusahaan, maka laba usaha adalah elemen penting yang menggerakkan seluruh aktivitas produktif di dalam suatu perusahaan. Kebutuhan untuk menghasilkan laba usaha tersebut menjadi faktor penggerak utama seluruh aktivitas ekonomi yang dilakukan setiap perusahaan. Mulai dari menentukan produk yang akan dihasilkan perusahaan, mencari dan mengumpulkan sumber daya yang diperlukan hingga menggerakkan dan mengarahkan setiap sumber daya yang dimiliki tersebut untuk mencapai tujuan umum perusahaan. Jadi, laba usahalah yang menjadi alasan keberadaan sebuah perusahaan dan seluruh kegiatannya.

6. Analisis Biaya Volume Laba

Analisis biaya volume laba adalah suatu analisis untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan, laba dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Menurut Bustami dan Nur Lela

⁸ Hamka, *Tafsir al-AZHAR cetakan kedua*, (Surabaya: PT Bina Ilmu Offset, 1981), hlm. 67.

disamping kegunaan yang telah disebutkan diatas analisis biaya volume laba ini juga dapat digunakan untuk hal-hal sebagai berikut:⁹

1. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan.
5. Menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.
6. Seluruh pendapatan dan biaya dapat ditambahkan, dikurangkan, dan dibandingkan tanpa memperhitungkan nilai waktu dari uang.

7. Asumsi-asumsi Analisis Biaya Volume Laba

Analisis biaya volume biaya didasarkan pada sejumlah asumsi:¹⁰

- a) Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk atau jasa yang diproduksi dan dijual. Misalnya, jumlah televisi yang diproduksi dan dijual oleh Sony Corporation atau jumlah paket yang dikirimkan oleh Federal Express. Jumlah unit output merupakan satu-satunya

⁹Bustami Bastian dan Nurlela, *Akuntansi Biaya*, (Jakarta: Mitra Kencana Media, 2009), hlm. 193.

¹⁰Warindrani, Krisna, Armila, *Akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), hlm. 50.

pemicu pendapatan sekaligus pemicu biaya. Jika pemicu biaya merupakan faktor yang menimbulkan biaya, pemicu pendapatan (*revenue driver*) adalah sebuah variabel, seperti volume, yang menjadi penyebab timbulnya pendapatan.

- b) Biaya total dapat dipisahkan ke dalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat output dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat output.
- c) Ketika disajikan secara grafik, perilaku pendapatan total dan biaya total bersifat linear (yaitu dapat digambarkan sebagai garis lurus) ketika dihubungkan dengan tingkat output dalam rentang (dan periode waktu) yang relevan.
- d) Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap total (dalam rentang dan periode waktu yang relevan) telah diketahui dan konstan.
- e) Analisis mencakup satu produk atau mengasumsikan bahwa proporsi produk yang berbeda ketika perusahaan menjual beragam produk adalah tetap konstan ketika tingkat unit yang terjual total berubah.¹¹

8. Pengertian *Break Even Point* (Titik Impas)

Suatu perusahaan dapat dikatakan impas (*break even*) yaitu apabila setelah disusun laporan perhitungan rugi laba untuk suatu periode tertentu perusahaan dengan kata lain laba sama dengan nol atau ruginya sama

¹¹ *Ibid.*, hlm. 56.

dengan nol. Hasil penjualan (*sales revenue*) yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya (*total cost*), yang telah dikorbankan sehingga perusahaan tidak menderita kerugian.

Break even point dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian, dengan kata lain dalam keadaan tersebut keuntungan atau kerugian adalah sama dengan nol menurut Syamsuddin.¹² Sedangkan pengertian *break even point* menurut Adisaputro adalah suatu keadaan dimana penghasilan dari penjualan hanya cukup untuk menutup biaya, baik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap. Dengan kata lain keadaan *break even point* menunjukkan jumlah laba sama dengan nol atau bahwa penghasilan total sama dengan biaya total.¹³ Tujuan titik impas adalah untuk mencari tingkat aktivitas dimana pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetap.

Dari beberapa pengertian diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa titik impas adalah suatu keadaan dimana pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam suatu perusahaan sama besarnya, dalam arti perusahaan tersebut tidak mendapatkan laba dan tidak menderita kerugian. Dalam perencanaan laba guna mengambil keputusan jangka pendek perusahaan, analisis *break even point* merupakan pendekatan perencanaan laba sama dengan total biaya dan penghasilan penjualan. Biaya variabel

¹²Syamsuddin, Lukman, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2007), hlm. 90.

¹³Adisaputro, Gunawan, *Anggaran Perusahaan 2. Edisi pertama, cetakan ketujuh*, (Yogyakarta: BPFE, 2007), hlm. 93.

merupakan jenis biaya yang selalu berubah sesuai dengan perubahan volume produksi. Biaya tetap merupakan jenis biaya yang selalu tetap dan tidak terpengaruh oleh volume produksi atau penjualan. Biaya ini umumnya dihubungkan dengan waktu, sehingga biaya ini relatif konstan atau tetap selama satu periode tertentu. Untuk menentukan tingkat *break even point* (BEP) menurut Adisaputro dapat dicari dengan rumus:¹⁴

- a) Titik impas atas dasar sales dalam rupiah

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

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

S = Penjualan

- b) Titik impas dalam unit

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{TFC}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

Keterangan :

TFC = Total biaya tetap

9. Tujuan Analisis *Break Even 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.

¹⁴*Ibid.*, hlm. 96.

- 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.¹⁵

Tujuan dari analisis *break even point* atau analisis titik impas adalah untuk mencari tingkat aktifitas dimana pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya.

¹⁵Kasmir, *Op. Cit*, hlm. 335.

Oleh karena itu, hanya penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap saja yang dipakai untuk menghitung titik impas.

10. Asumsi-asumsi analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis break even point membutuhkan asumsi tertentu sebagai dasarnya. Asumsi-asumsi itu menurut Adisaputro adalah:¹⁶

- a) Bahwa biaya pada berbagai tingkat kegiatan dapat diperkirakan jumlahnya secara tepat. Dengan demikian perubahan tingkat produksi dapat dijabarkan menjadi perubahan tingkat biaya.
- b) Biaya yang diperkirakan itu dapat dipisahkan mana yang bersifat variabel dan mana yang merupakan beban tetap.
- c) Tingkat penjualan sama dengan tingkat produksi, artinya apa yang diproduksi dianggap terjual habis. Dengan demikian tingkat persediaan barang jadi tidak mengalami perubahan, atau perusahaan sama sekali tidak menyediakan stock barang jadi.
- d) Efisiensi perusahaan pada berbagai tingkat kegiatan juga tidak berubah. Perusahaan dianggap seakan-akan hanya menjual satu macam produk akhir.

11. *Contribution Margin* (CM)

Contribution Margin (CM) adalah jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut.

Menurut Garrison, *Akuntansi Manajemen* mengemukakan bahwa,

¹⁶ Adisaputro, Gunawan, dan Marwan Asri, *Anggaran Perusahaan, Edisi ketiga*, (Yogyakarta: BPF, 2003), hlm. 95.

Contribution Margin merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variable yang merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian nantinya akan menjadi laba.¹⁷ Sedangkan menurut Armila dalam menggunakan analisis biayavolume- laba, konsep yang digunakan sebagai dasar perhitungan adalah laporan *Contribution Margin (CM)*. *Contribution Margin (CM)* merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel pada tingkat kegiatan tertentu. Selisih tersebut dapat digunakan untuk menutup biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba. Jika $CM >$ biaya tetap maka perusahaan akan mendapat laba, jika $CM <$ biaya tetap maka akan rugi dan jika $CM =$ biaya tetap maka perusahaan dalam keadaan posisi impas (tidak laba dan tidak rugi). Untuk menentukan contribution margin dapat digunakan dengan rumus:¹⁸

$$MK = TP - TBV$$

Dimana :

MK = Marjin Kontribusi

TP = Total Penjualan/penghasilan

TBV = Total Biaya Variabel

12. Batas Keamanan (*Margin of Safety*)

Analisis *margin of safety* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum

¹⁷Garrison, Ray H, Norren, W. Eric, Brewer, C. Peter, *Akuntansi Manajemen: Buku I*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hlm. 328.

¹⁸ Warindrani, Krisna, Armila, *Akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), hlm. 180.

menderita rugi atau dalam keadaan *Break Even*. Dengan kata lain angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian. *margin of safety* merupakan elemen untuk mengukur keamanan perusahaan.

Menurut Armila *margin of safety* dalam hubungannya dengan analisis *break even* adalah untuk menentukan seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Jadi *margin of safety* merupakan selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas. Misalnya angka *margin of safety* diketahui 50% maka jika jumlah penjualan yang nyata berkurang atau menyimpang lebih dari 50% (dari penjualan yang direncanakan) maka perusahaan akan menderita kerugian.¹⁹

Untuk menentukan *Margin of safety* atau batas keamanan menurut dapat dihitung dengan rumus:²⁰

$$\text{Margin Penjualan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas Margin}$$

Pengamanan penjualan dapat juga dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk prosentase. Prosentase ini dicari dengan membagi margin pengamanan penjualan dengan jumlah rupiah penjualan, seperti dalam rumus berikut:²¹

¹⁹ *Ibid.*, hlm. 189.

²⁰ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: BPFE UGM, 1990), hlm. 228.

²¹ *Ibid.*, hlm. 230.

$$\text{Prosentase Pengamanan Penjualan} = \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan}}{\text{Penjualan}}$$

B. Penelitian Terdahulu

Sebagai pertimbangan dan acuan perbandingan antara landasan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, maka penelitian ini menggunakan acuan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya oleh:

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Dewi Rakhmawati (2008)	Analisis <i>Break Even Point</i> Pada Usaha Pengolahan Pucuk Daun Teh ,kasus di pabrik teh sumber daun kabupaten cianjur (skripsi di Universitas Sebelas Maret Surakarta).	Melalui perhitungan BEP memberikan pengaruh yang positif terhadap industri usaha pengolahan pucuk daun teh dan dapat diterapkan didalam perusahaan.
2.	Aang Hadi Wailuyo (2013)	Analisis <i>Break Even Point</i> sebagai alat perencanaan laba pada perusahaan Donat-Roti Ciliwung (skripsi di Universitas Jember).	Hasil penelitian menunjukkan dengan menggunakan analisis BEP dalam perencanaan laba terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dalam menganalisis perencanaan laba, dan selanjutnya dapat meningkatkan volume produksi terhadap perusahaan tersebut.

3.	Andy Cahyo Nugroho (2007)	Analisis <i>Break Even Point</i> sebagai perencanaan laba pada UD. Putri Salju Karanganyar (Skripsi di Universitas Sebelas Maret Surakarta).	Dengan perhitungan metode BEP dapat mengoptimalkan perencanaan laba pada UD. Putri Salju Karanganyar, dan memberikan dampak positif terhadap perusahaan, terdapat pengaruh yang positif dan signifikan, dan selanjutnya dapat meningkatkan volume produksi terhadap perusahaan tersebut.
----	---------------------------	--	--

Adapun persamaan dan perbedaan peneliti terdahulu dengan peneliti adalah sebagai berikut:

- a. Persamaan peneliti dengan Dewi Rakhmawati adalah sama-sama menggunakan data primer. Sedangkan perbedaannya adalah Dewi Rakhmawati menggunakan analisis sensitivitas sedangkan peneliti tidak ada.
- b. Perbedaan penelitian ini dengan Aang Hadi Wailuyo terletak pada jenis produk yang diteliti dan tempat penelitiannya. Pada penelitian Aang Hadi Wailuyo produk yang diteliti adalah donat dan roti pada perusahaan donat-roti Ciliwung, sedangkan penelitian ini meneliti tentang tahu pada UD. Tambunan.
- c. Perbedaan penelitian ini dengan Andy Cahyo Nugroho terletak pada variabelnya, Andy Cahyo Nugroho menggunakan 2 variabel

yaitu Penjualan dan Perencanaan sedangkan peneliti yaitu *Break Even Point* dan perencanaan laba.

C. Kerangka Berpikir

Laba yang diperoleh dalam suatu perusahaan menjadi ukuran sukses atau tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaannya. Laba dipengaruhi tiga faktor yaitu harga produk jual, biaya dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan. Sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya.

Tiga faktor tersebut saling berkaitan sehingga di dalam perencanaan hubungan antara biaya, volume, laba memegang peranan sangat penting. Untuk memilih alternatif tindakan dan perumusan kebijakan masa yang akan datang manajemen memerlukan data untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada laba.

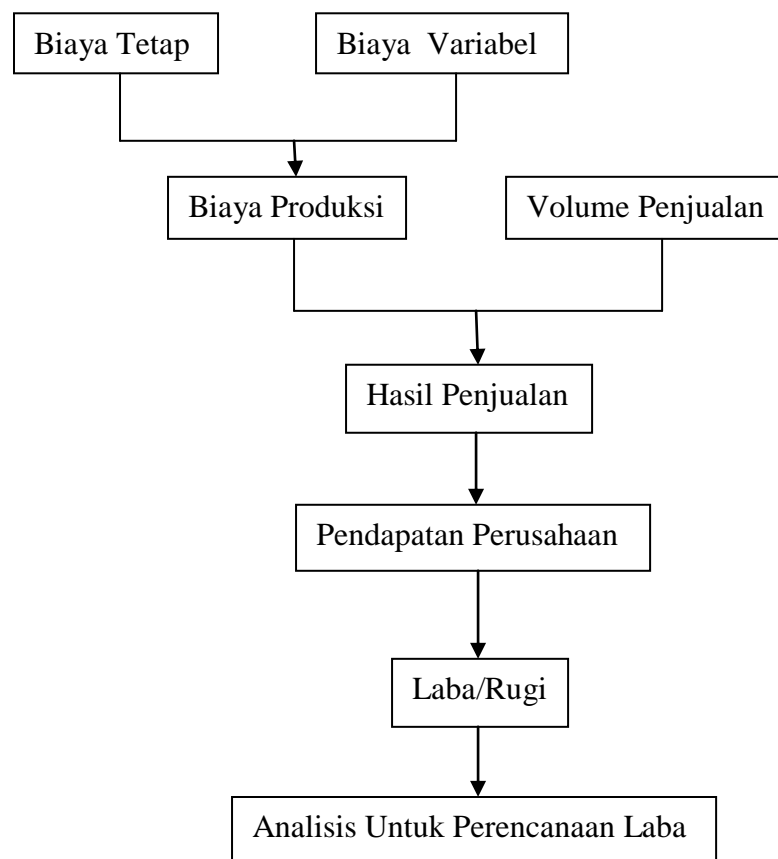
Analisis *break even point* merupakan salah satu bagian dari konsep analisis biaya, volume, laba. Analisis *break even point* menitik beratkan pada tingkat penjualan minimum sesuai dengan laba yang direncanakan dan penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak menderita kerugian, sedangkan dalam analisis biaya volume laba titik berat analisisnya diletakkan pada sampai seberapa jauh perubahan biaya volume dan harga jual yang mengakibatkan laba perusahaan berubah. Pembuatan anggaran penghasilan dan biaya pada setiap tahun dapat digunakan sebagai acuan bagi manajer dalam menjalankan usahanya secara nyata selama periode berjalan.

Maka perencanaan laba melalui analisis *break even* sangat diperlukan oleh manajemen perusahaan.

Dari uraian kerangka teori di atas, maka kerangka pemikiran teoritik dapat peneliti gambarkan sebagai berikut:

Gambar II.1

Kerangka Pikir



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti memilih lokasi di UD. Tambunan yang beralamat di Jalan. Sutan Panindoan Kelurahan Wek I Kota Padangsidempuan, Sumatera Utara. Waktu penelitian ini dilaksanakan mulai dari bulan Januari 2017 sampai bulan Desember 2017.

B. Jenis Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada UD. Tambunan Kelurahan Wek I Kota Padangsidempuan 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.

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. Ditinjau berdasarkan lokasi, penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu penelitian langsung dilakukan di lapangan atau pada responden.¹

1. Sumber Data

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder.²

¹Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian dengan Statistik* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004), hlm. 5.

²Sukardi, *Metodologi Penelitian Kompetensi dan Praktiknya* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004), hlm. 157.

a. Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara).

Data primer ini ada dua yaitu :

a) Data umum perusahaan

Data umum perusahaan ini berupa data mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, kedudukan, tugas dan fungsi serta fasilitas yang dimiliki perusahaan.

b) Data khusus perusahaan

Data khusus perusahaan ini berupa data penjualan, data yang berkaitan dengan penentuan harga dan data laporan pendapatan dan biaya.

C. Instrumen Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Observasi yaitu dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang akan diteliti, dalam hal ini adalah UD. Tambunan.

2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan mengadakan pencatatan, pengumpulan bahan-bahan tertulis, yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang tengah peneliti amati.

3. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan langsung dengan yang diwawancarai ataupun dengan cara memberikan daftar pertanyaan.

4. Studi Pustaka

Merupakan metode pengumpulan data yang di ambil dari buku-buku, jurnal, referensi dan penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian yang sedang dilakukan.

D. Teknik Pengolahan dan 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 kuantitatif deskriptif, dengan menggunakan analisis *break even 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.

Terdapat empat metode atau rumus dalam menghitung titik impas (*break even point*), yaitu:

$$1. \text{CMR} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

$$2. \text{ BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Keterangan:

BEP = Penjualan pada titik impas – dalam rupiah

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

S = Penjualan

$$3. \text{ MOS} = \frac{\text{Penjualan per } \textit{budget} - \text{penjualan per } \textit{BEP}}{\text{Penjualan Per } \textit{budget}} \times 100\%$$

$$4. \text{ BEP(Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}}$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan ini berdiri sejak tahun 1998, dan dikelola oleh Bapak Rosul Tambunan. Usaha ini pertama kali dimulai dengan melakukan produksi secara kecil-kecilan dan mulanya hanya dipasarkan disekitar wilayah Sipirok. Pada saat ini usaha tahu harus benar-benar melakukan efisiensi dalam hal apapun mengenai kegiatan perusahaan dan produktivitas karyawan harus benar-benar diawasi agar tidak terjadi pengeluaran yang berlebihan dari pihak perusahaan. Oleh karena itu perusahaan ini harus benar-benar mampu menekan biaya seminimal mungkin dan meningkatkan volume produksi semaksimal mungkin. Karena dua hal tersebut merupakan kunci dasar dalam meningkatkan keuntungan sebuah usaha.

UD. Tambunan belum mempunyai struktur organisasi yang baku, karena dalam pelaksanaan kegiatannya, pemilik ikut mengelola. Pemilik (tenaga kerja dalam keluarga) selaku pimpinan, mengelola langsung dan bertanggungjawab atas kegiatan produksi. Semua tenaga kerja tidak diberikan libur, tenaga kerja beserta keluarganya tinggal di rumah yang telah disediakan oleh pemilik, selain itu ada fasilitas lain berupa tunjangan kesehatan, tunjangan hari raya, dan sembako. Selain meningkatkan pendapatan, perusahaan ini memiliki tujuan mensejahterakan tenaga

kerjanya, sehingga budaya perusahaan lebih bersifat kekeluargaan. Walaupun tidak ada hari libur, pegawai tetap merasa nyaman untuk bekerja di UD. Tambunan.

2. Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan UD. Tambunan ialah perusahaan memilih lokasi tempat usahanya terletak di Kelurahan Wek I Kota Padangsidimpuan Provinsi Sumatera Utara. Lokasi tersebut cukup strategis karena semua kebutuhan sebagai sarana penunjang usaha mudah diperoleh. Bahan baku, tenaga kerja, dan bahan- bahan pembantu lain mudah diperoleh, di samping itu masyarakat di sekitar lokasi juga sangat mendukung adanya perusahaan ini. Lokasi perusahaan strategis sehingga mempermudah dalam perluasan pemasaran hasil produksi perusahaan.

3. Tujuan Perusahaan

Tujuan didirikannya UD. Tambunan ada dua, yaitu tujuan umum dan tujuan khusus.

a. Tujuan Umum Yaitu :

- 1) Menciptakan produk yang halal serta proses produksi yang sesuai dengan standar kesehatan.
- 2) Memenuhi kebutuhan gizi masyarakat, serta memberi kepuasan dan pelayanan yang baik pada konsumen.
- 3) Menciptakan lapangan pekerjaan terutama bagi masyarakat sekitar.
- 4) Mempertahankan kelangsungan perusahaan

b. Tujuan khusus yaitu :

Memperoleh keuntungan yang digunakan untuk sumber penghasilan perusahaan guna kelangsungan hidup perusahaan.

4. Struktur Organisasi Perusahaan

a. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur Organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Dalam struktur organisasi yang baik harus menjelaskan hubungan wewenang siapa melapor kepada siapa.

Struktur organisasi merupakan alat untuk membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Struktur organisasi dapat memiliki pengaruh yang besar pada anggotanya. Pengaruh struktur organisasi terhadap kepuasan dan kinerja karyawan mengarah pada suatu kesimpulan yang sangat jelas.¹

b. Peran Struktur Organisasi dalam Perusahaan

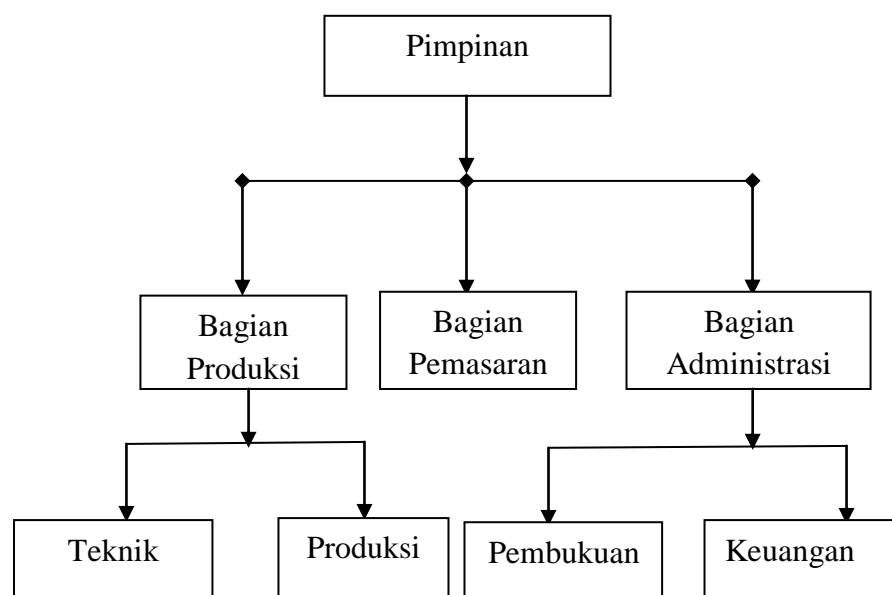
1. Menciptakan kesuksesan Visi dan Misi untuk bisnis, dengan memiliki Struktur Organisasi suatu organisasi dapat memprediksi kondisi dimasa mendatang melalui fungsi-fungsi yang ada.

¹Sukanto, *Organisasi Perusahaan*, (Yogyakarta:BPFE, 1990), hlm. 55.

2. Memudahkan pengembangan Sumber Daya Manusia, dengan struktur organisasi kita mampu melihat pos-pos mana saja yang nantinya membutuhkan SDM, struktur organisasi juga bisa menjadi alat pada saat kita melakukan perekrutan atau penambahan karyawan nantinya. Bagi karyawan Struktur Organisasi menjadi panduan yang jelas dalam menjalani karir dan meningkatkan performansi kerja.
3. Fungsi delegasi, keberadaan struktur organisasi yang jelas akan memudahkan dalam proses delegasi. Sehingga dapat diketahui dengan jelas siapa saja yang boleh mendelegasikan suatu tanggungjawab. Selanjutnya juga akan memudahkan dalam proses akuntabilitas atas tanggungjawab yang telah dijalankan.

Gambar. IV.1

Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber Data: UD. Tambunan Tahun 2012.

Wewenang dan tugas masing-masing bagian :

1. Pimpinan Perusahaan

- 1) Bertanggungjawab atas jalannya perusahaan.
- 2) Menentukan kebijakan perusahaan.
- 3) Menyusun rencana perusahaan.
- 4) Membuat peraturan yang berlaku di pasaran.
- 5) Memberikan motivasi kepada pekerja.

2. Bagian Produksi

1) Teknik

Melakukan proses produksi seperti penggilingan, pemerasan, pemasakan, dan pembungkusan.

2) Produksi

- 1) Menentukan pembelian bahan baku.
- 2) Merencanakan kebutuhan bahan untuk proses produksi.
- 3) Bersama karyawan menentukan besarnya volume produksi.

3. Bagian Pemasaran

- 1) Memperkenalkan dan menjual hasil proses produksi.
- 2) Memberi informasi ke bagian produksi mengenai jumlah pesanan dan produk yang laku di pasaran.
- 3) Bertanggungjawab atas barang yang ingin di pasarkan.
- 4) Memperluas wilayah pemasaran.
- 5) Melakukan strategi pemasaran dengan memperhatikan *trend* pasar dan sumber daya perusahaan.

4. Bagian Administrasi

1) Bagian Pembukuan

Mencatat seluruh transaksi yang berhubungan dengan kegiatan produksi, dan operasional lainnya serta pekerjaan administrasi lainnya.

2) Bagian Keuangan (Bendahara)

1) Melakukan perencanaan, penyediaan di perusahaan.

2) Merencanakan pengeluaran dana dan peramalan pada hari-hari selanjutnya.

5. Jumlah Tenaga Kerja

1. Tenaga kerja

Tenaga kerja merupakan penduduk yang berada dalam usia kerja. Menurut UU No. 13 tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Secara garis besar penduduk suatu negara dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tenaga kerja dan bukan tenaga kerja. Penduduk tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja. Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 tahun – 64 tahun. Menurut pengertian ini, setiap orang yang mampu bekerja disebut sebagai tenaga kerja. Ada banyak pendapat mengenai usia dari para tenaga kerja ini, ada yang menyebutkan di atas 17 tahun ada pula yang menyebutkan di atas 20

tahun, bahkan ada yang menyebutkan di atas 7 tahun karena anak-anak jalanan sudah termasuk tenaga kerja.

2. Peran Tenaga Kerja dalam Perusahaan

- 1) Meningkatkan komitmen yaitu kesetiaan dan ketaatan terhadap perusahaan.
- 2) Menghasilkan tenaga kerja yang memiliki produktivitas tinggi.
- 3) Meningkatkan kompetensi yaitu motivasi, kepercayaan diri, pengetahuan dan ketrampilan tenaga kerja.
- 4) Mewujudkan iklim kerja yang kondusif. Iklim kerja adalah kondisi, situasi dan keadaan lingkungan kerja diperusahaan.

Jumlah tenaga kerja UD. Tambunan saat ini memiliki 25 orang karyawan dengan perincian sebagai berikut:

Tabel IV.1
Data Jumlah Tenaga Kerja UD. Tambunan Tahun 2012

Keterangan	Jumlah
Pimpinan Perusahaan	1 orang
Bagian Pemasaran	10 orang
Bagian Administrasi	1 orang
Bagian Produksi	
1. Bagian Penggilingan	2 orang
2. Bagian Pemerasan	3 orang
3. Bagian Pemasakan	2 orang
4. Bagian Pembungkusan	6 orang
Total	25 orang

Sumber Data: UD. Tambunan Tahun 2012.

Penjelasan tentang tenaga kerja UD. Tambunan:

1) Bagian Pemasaran

Terdiri dari 10 orang yang tugasnya memasarkan atau menjual ke daerah-daerah seperti Gunung Tua dan Sipirok.

2) Bagian Administrasi

Tugas dari bagian ini adalah melakukan pembukuan keuangan, melakukan perencanaan, penyediaan, serta pengeluaran dana.

3) Bagian Produksi

Tugas dari bagian ini adalah penggilingan, pemerasan, pemasakan, dan pembungkusan.

Tenaga kerja pada UD. Tambunan pada dasarnya digolongkan menjadi dua golongan yaitu karyawan tetap dan karyawan tidak tetap.

1. Karyawan Tetap

Karyawan tetap: karyawan yang bekerja menerima upah bulanan.

2. Karyawan Tidak Tetap

Karyawan tidak tetap pada UD. Tambunan dibagi atas dua golongan yaitu:

1. Karyawan yang bekerja pada perusahaan dengan menerima upah dihitung berapa jam dalam satu hari ia bekerja.
2. Karyawan yang bekerja pada perusahaan dengan menerima upah sesuai dengan jumlah tahu yang terjual dalam satu hari (Borong). Dan tenaga kerja yang ada diambil dari daerah sekitar lokasi perusahaan, dan tidak memandang lulusan baik ia SD, SMP, SMA, dan sebagainya, karena sebagian besar pekerjaan hanya memerlukan keterampilan serta bersih jasmani dan rohani saja.

6. Sistem Gaji

Gaji adalah suatu bentuk pembayaran periodik dari seorang majikan pada karyawannya yang dinyatakan dalam suatu kontrak kerja. Dari sudut pandang pelaksanaan bisnis, gaji dapat dianggap sebagai biaya yang dibutuhkan untuk mendapatkan sumber daya manusia untuk menjalankan operasi, dan karenanya disebut dengan biaya gaji.

Tabel IV.2

Data Sistem Gaji Karyawan UD. Tambunan Tahun 2012

Jenis Karyawan	Sistem Gaji	Jumlah
Tetap	Bulanan	Rp. 1.500.000
Borongan	Harian	Rp. 80.000 s/d 144.000
Harian	Per Jam	Rp. 10.000

Sumber Data: UD. Tambunan Tahun 2012.

Penjelasan sistem gaji karyawan UD. Tambunan:

Karyawan tetap dengan sistem gaji bulanan adalah karyawan yang menerima upah bulanan. Karyawan borongan dengan sistem gaji harian yang diberikan kepada pekerja yang ikut dagang ke daerah-daerah seperti Gunung Tua dan Sapirook. Gaji akan diberikan langsung pada hari itu juga. Karyawan harian dengan sistem gaji yang hampir sama dengan sistem gaji borongan. Perbedaannya yang harian kerjanya di tempat usaha sedangkan borongan ikut dagang ke daerah-daerah.

7. Jam Kerja Karyawan

Jam kerja karyawan pada UD. Tambunan berbeda-beda tergantung pada bagian mana ia ditempatkan antara lain:

Tabel IV.3
Data Jam Kerja Karyawan pada UD. Tambunan Tahun 2012.

Status Karyawan	Jam Kerja
Tetap	05.30 WIB s/d 08.30 WIB 10.00 WIB s/d 13.00 WIB
Borong	06.30 WIB s/d 14.00 WIB
Harian	10.00 WIB s/d 13.00 WIB

Sumber Data: UD. Barokah Tahun 2012

8. Jaminan sosial

Jaminan sosial adalah salah satu bentuk perlindungan sosial yang diselenggarakan oleh negara guna menjamin warganegara untuk memenuhi kebutuhan hidup dasar yang layak, sebagaimana dalam deklarasi PBB tentang HAM tahun 1948 dan konvensi ILO No.102 tahun 1952.

Dalam upaya untuk mempertahankan dan meningkatkan semangat kerja karyawan, maka UD. Barokah selain memberikan upah juga memberi kebijakan yang menyangkut kesejahteraan karyawan yaitu :

- a. Tunjangan Hari Raya.
- b. Tunjangan Kecelakaan Kerja.
- c. Perawatan dan Pengobatan.

9. Proses Produksi

Produksi adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan barang atau jasa. Produksi adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang dan jasa.

Proses produksi yang dilakukan antara lain:

a. Tahap Perendaman

Pada tahap ini dilakukan proses perendaman kacang kedelai terlebih dahulu selama \pm 24 jam guna agar kacang kedelai mengembang dan mempermudah pada proses penggilingan.

b. Tahap Penggilingan

Tahap penggilingan merupakan tahap kedua setelah kacang kedelai selesai direndam sampai mengembang, setelah itu digiling dengan halus menggunakan mesin penggiling.

c. Tahap Pemerasan

Tahap pemerasan yaitu dimana kacang kedelai yang sudah digiling halus tadi diperas menggunakan alat peras sehingga menghasilkan sari kacang kedelai murni.

d. Tahap Perebusan

Tujuan dari perebusan adalah supaya bakteri atau kuman-kuman yang terdapat dalam sari kacang kedelai mati sehingga layak konsumsi.

e. Tahap Pembungkusan

Setelah sari kacang kedelai selesai direbus kemudian dibungkus kedalam plastik.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan volume kegiatan. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah

dengan peningkatan atau penurunan jumlah barang ataupun jasa yang dihasilkan. Contoh biaya tetap adalah biaya sewa gedung, premi asuransi, pembayaran pinjaman, dan sebagainya. Berikut ini adalah tabel biaya tetap UD. Tambunan.

Tabel IV.4
Biaya Tetap UD. Tambunan
Periode Januari 2017 sampai Desember 2017

Bulan	Biaya Tetap
Januari 2017	Rp. 10.546.000
Februari 2017	Rp. 10.536.000
Maret 2017	Rp. 10.596.000
April 2017	Rp.10.600.000
Mei 2017	Rp. 10.573.000
Juni 2017	Rp. 10.580.000
Juli 2017	Rp. 10.520.000
Agustus 2017	Rp. 10.545.000
September 2017	Rp. 10.580.000
Oktober 2017	Rp. 10.570.000
November 2017	Rp. 10.555.000
Desember 2017	Rp. 10.575.000

Biaya tetap UD. Tambunan yang terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, biaya bahan penolong, dan biaya listrik. Jumlah biaya tetap pada UD. Tambunan di tahun 2017 mengalami fluktuasi. Yakni pada bulan Januari 2017 jumlah biaya tetap sebesar Rp. 10.546.000. Kemudian pada bulan Februari 2017 jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp. 10.000 (1,01%). Kemudian bulan Maret 2017 jumlah biaya tetap meningkat yakni sebesar Rp. 60.000 (9,9%). Lalu di bulan April 2017 jumlah biaya tetap pada UD. Tambunan meningkat sebesar Rp. 4.000 (0,95%). Pada bulan Mei 2017 jumlah biaya tetap

menurun sebesar Rp. 27.000 (3,09%). Biaya tetap juga meningkat pada bulan Juni 2017 sebesar Rp. 7.000 (0,99%). Dan pada bulan Juli 2017 jumlah biaya tetap kembali menurun sebesar Rp. 60.000 (9,9%). Pada bulan Agustus 2017 jumlah biaya tetap sebesar Rp. 25.000 (3,08%) mengalami peningkatan. Kemudian pada bulan September 2017 jumlah biaya tetap terus meningkat sebesar Rp. 35.000 (4,1%). Pada bulan Oktober 2017 jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp. 10.000 (1,01%). Kemudian di bulan November 2017 jumlah biaya tetap kembali menurun yakni sebesar Rp. 15.000 (1,05%). Dan bulan Desember 2017 biaya tetap mengalami peningkatan sebesar Rp. 20.000 (2,01%).

2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang besarnya dipengaruhi oleh jumlah produksi. Berikut ini adalah tabel biaya variabel UD. Tambunan.

Tabel IV.5
Biaya Variabel UD. Tambunan
Periode Januari 2017 sampai Desember 2017

Bulan	Biaya Variabel
Januari 2017	Rp. 1.804.000
Februari 2017	Rp. 1.815.000
Maret 2017	Rp. 1.839.000
April 2017	Rp. 1.863.000
Mei 2017	Rp. 1.894.000
Juni 2017	Rp. 1.834.000
Juli 2017	Rp. 1.856.000
Agustus 2017	Rp. 1.857.000
September 2017	Rp. 1.848.000
Oktober 2017	Rp. 1.860.000
November 2017	Rp. 1.863.000
Desember 2017	Rp. 1.846.000

Biaya variabel UD. Tambunan yang terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, biaya bahan penolong, dan biaya listrik. Jumlah biaya variabel pada UD. Tambunan di tahun 2017 mengalami fluktuasi. Pada bulan Januari 2017 jumlah biaya variabel sebesar Rp. 1.804.000. Kemudian pada bulan Februari 2017 jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp. 11.000 (0,60%). Kemudian pada bulan Maret 2017 jumlah biaya variabel meningkat yakni sebesar Rp. 24.000 (1,32%). Lalu di bulan April 2017 jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp. 24.000 (1,30%). Di bulan Mei 2017 jumlah biaya tetap terus meningkat Rp. 31.000 (1,66%). Pada bulan Juni 2017 jumlah biaya tetap kembali menurun Rp. 60.000 (3,16%). Lalu di bulan Juli 2017 jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 22.000 (1,19%). Pada bulan Agustus 2017 sebesar Rp. 1.000 (0,05%) mengalami peningkatan. Kemudian pada bulan September 2017 jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp. 9.000 (0,48%). Pada bulan Oktober 2017 jumlah biaya tetap meningkat Rp. 12.000 (0,64%). Pada bulan November 2017 jumlah biaya tetap meningkat Rp. 3.000 (0,16%). Dan di bulan Desember 2017 jumlah biaya tetap mengalami penurunan sebesar Rp. 17.000 (0,91%).

3. Penjualan

Penjualan adalah kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli/konsumen, untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba atau keuntungan.

Tabel IV.6
Penjualan Produk Tahu Tahun 2017

Periode	Unit Penjualan (Kg)	Harga Jual (Rp)	Penjualan
Januari	400	7000	Rp. 2.800.000
Februari	430	7000	Rp. 3.010.000
Maret	420	7000	Rp. 2.940.000
April	400	7000	Rp. 2.800.000
Mei	450	7000	Rp. 3.150.000
Juni	500	7000	Rp. 3.500.000
Juli	450	7000	Rp. 3.150.000
Agustus	325	7000	Rp. 2.275.000
September	450	7000	Rp. 3.150.000
Oktober	420	7000	Rp. 2.940.000
November	400	7000	Rp. 2.800.000
Desember	430	7000	Rp. 3.010.000

Sumber Data: UD. Tambunan Tahun 2017

C. Analisis Data dan Pembahasan

Berdasarkan data-data realisasi tahun 2017 UD. Tambunan dapat melakukan proyeksi perencanaan biaya, perencanaan laba, dan menyusun anggaran lain. Dengan mengetahui anggaran penjualan tahun 2017, manajemen dapat merencanakan laba yang diinginkan UD. Tambunan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki UD. Tambunan. Setelah data anggaran penjualan diketahui maka dapat dihitung rencana laporan laba dengan menggunakan metode *contribution margin*, *break even point* dan *margin of safety*.

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 even point* jika *Contribution Margin Ratio* sama dengan biaya tetap. Untuk mengetahui *Contribution Margin Ratio* yaitu:

$$\text{CMR} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

a) *Contribution Margin Ratio* bulan Januari Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.804.000}{2.800.000} = 0,3428571429\%$$

b) *Contribution Margin Ratio* bulan Februari Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.815.000}{3.010.000} = 0,3970099668\%$$

c) *Contribution Margin Ratio* bulan Maret Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.839.000}{2.940.000} = 0,3744897959\%$$

d) *Contribution Margin Ratio* bulan April Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.863.000}{2.800.000} = 0,3346428571\%$$

e) *Contribution Margin Ratio* bulan Mei Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.894.000}{3.150.000} = 0,3987301587\%$$

f) *Contribution Margin Ratio* bulan Juni Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.834.000}{3.500.000} = 0,476\%$$

g) *Contribution Margin Ratio* bulan Juli Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.856.000}{3.150.000} = 0,4107936508\%$$

h) *Contribution Margin Ratio* bulan Agustus Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.857.000}{2.275.000} = 0,1837362637\%$$

i) *Contribution Margin Ratio* bulan September Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.848.000}{3.150.000} = 0,4133333333\%$$

j) *Contribution Margin Ratio* bulan Oktober Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.860.000}{2.940.000} = 0,3673469388\%$$

k) *Contribution Margin Ratio* bulan November Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.863.000}{2.800.000} = 0,3346428571\%$$

l) *Contribution Margin Ratio* bulan Desember Tahun 2017

$$\text{CMR} = 1 - \frac{1.846.000}{3.010.000} = 0,3867109635\%$$

Contribution Margin Ratio sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana *Contribution margin Ratio* akan dipengaruhi oleh total penjualan. Pada bulan Januari UD. Tambunan memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,3428571429%. Pada bulan Februari UD. Tambunan memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,3970099668%. Pada bulan Maret UD. Tambunan memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,3744897959%. Pada bulan April UD. Tambunan

memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,3346428571%. Pada bulan Mei UD. Tambunan memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,3987301587%. Pada bulan Juni UD. Tambunan memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,476%. Pada bulan Juli UD. Tambunan memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,4107936508%. Pada bulan Agustus UD. Tambunan memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,1837362637%. Pada bulan September UD. Tambunan memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,4133333333%. Pada bulan Oktober UD. Tambunan memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,3673469388%. Pada bulan November UD. Tambunan memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,3346428571%. Pada bulan Desember UD. Tambunan memiliki *Contribution Margin Ratio* sebesar 0,3867109635%.

Hal ini berarti bahwa UD. Tambunan merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 35.525.000.

2. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

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

$$\text{Break Even Point} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

- a) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan Januari tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.546.000}{1 - \frac{1.804.000}{2.800.000}} = \frac{10.546.000}{0,3428571429} = \text{Rp. } 30.759.166,66.$$

- b) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan Februari tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.536.000}{1 - \frac{1.815.000}{3.010.000}} = \frac{10.536.000}{0,3970099668} = \text{Rp. } 26.538.376,56.$$

- c) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan Maret tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.596.000}{1 - \frac{1.839.000}{2.940.000}} = \frac{10.596.000}{0,3744897959} = \text{Rp. } 28.294.495,91.$$

- d) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan April tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.600.000}{1 - \frac{1.863.000}{2.800.000}} = \frac{10.600.000}{0,3346428571} = \text{Rp. } 31.675.560,30.$$

- e) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan Mei tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.573.000}{1 - \frac{1.894.000}{3.150.000}} = \frac{10.573.000}{0,3987301587} = \text{Rp. } 26.516.679,93.$$

- f) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan Juni tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.580.000}{1 - \frac{1.834.000}{3.500.000}} = \frac{10.580.000}{0,476} = \text{Rp. } 22.226.890,75.$$

- g) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan Juli tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.520.000}{1 - \frac{1.856.000}{3.150.000}} = \frac{10.520.000}{0,4107936508} = \text{Rp. } 25.608.964,45.$$

- h) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan Agustus tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.545.000}{1 - \frac{1.857.000}{2.275.000}} = \frac{10.545.000}{0,1837362637} = \text{Rp. } 57.392.045,46.$$

- i) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan September tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.580.000}{1 - \frac{1.848.000}{3.150.000}} = \frac{10.580.000}{0,4133333333} = \text{Rp. } 25.596.774,19.$$

- j) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan Oktober tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.570.000}{1 - \frac{1.860.000}{2.940.000}} = \frac{10.570.000}{0,3673469388} = \text{Rp. } 28.773.888,88.$$

- k) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan November tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.555.000}{1 - \frac{1.863.000}{2.800.000}} = \frac{10.555.000}{0,3346428571} = \text{Rp. } 31.541.088,58.$$

- l) *Break even point* (BEP) produk tahu bulan Desember tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.575.000}{1 - \frac{1.846.000}{3.010.000}} = \frac{10.575.000}{0,3867109635} = \text{Rp. } 27.346.005,15.$$

Break even point menunjukkan penjualan UD. Tambunan tidak mendapatkan laba dan tidak mendapatkan rugi. Pada bulan Januari tahun

2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 30.759.166,66. Pada bulan Februari tahun 2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 26.538.376,56. Pada bulan Maret tahun 2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 28.294.495,91. Pada bulan April tahun 2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 31.675.560,30. Pada bulan Mei tahun 2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 26.516.679,93. Pada bulan Juni tahun 2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 22.226.890,75. Pada bulan Juli tahun 2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 25.608.964,45. Pada bulan Agustus tahun 2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 57.392.045,46. Pada bulan September tahun 2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 25.596.774,19. Pada bulan Oktober tahun 2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 28.773.888,88. Pada bulan November tahun 2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 31.541.088,58. Pada bulan Desember tahun 2017 BEP UD. Tambunan sebesar Rp. 27.346.005,15.

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 belum keadaan *break even 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 tahu bulan Januari tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.000.000 - 2.800.000}{10.000.000} \times 100\% = 72\%$$

2. *Margin of Safety* produk tahu bulan Februari tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.000.000 - 3.010.000}{10.000.000} \times 100\% = 69,9\%$$

3. *Margin of Safety* produk tahu bulan Maret tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.500.000 - 2.940.000}{10.500.000} \times 100\% = 72\%$$

4. *Margin of Safety* produk tahu bulan April tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.500.000 - 2.800.000}{10.500.000} \times 100\% = 72\%$$

5. *Margin of Safety* produk tahu bulan Mei tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.000.000 - 3.150.000}{10.000.000} \times 100\% = 68,5\%$$

6. *Margin of Safety* produk tahu bulan Juni tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.500.000 - 3.500.000}{10.500.000} \times 100\% = 66,7\%$$

7. *Margin of Safety* produk tahu bulan Juli tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.000.000 - 3.150.000}{10.000.000} \times 100\% = 68,5\%$$

8. *Margin of Safety* produk tahu bulan Agustus tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.000.000 - 2.275.000}{10.000.000} \times 100\% = 77,25\%$$

9. *Margin of Safety* produk tahu bulan September tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.500.000 - 3.150.000}{10.500.000} \times 100\% = 70\%$$

10. *Margin of Safety* produk tahu bulan Oktober tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.500.000 - 2.940.000}{10.500.000} \times 100\% = 72\%$$

11. *Margin of Safety* produk tahu bulan November tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.000.000 - 2.800.000}{10.000.000} \times 100\% = 72\%$$

12. *Margin of Safety* produk tahu bulan Desember tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{10.000.000 - 3.010.000}{10.000.000} \times 100\% = 69,9\%$$

Margin of safety menunjukkan penjualan UD. Tambunan mengalami fluktuasi. Pada bulan Januari tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 72%. Pada bulan Februari tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 69,9%. Pada bulan Maret tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 72%. Pada bulan April tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 72%. Pada bulan Mei tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 68,5%. Pada bulan Juni tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 66,7%. Pada bulan Juli tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 68,5%. Pada bulan Agustus tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 77,25%. Pada bulan September tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 70%. Pada bulan Oktober tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 72%. Pada bulan November tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 72%. Pada bulan Desember tahun 2017 *margin of safety* UD. Tambunan sebesar 69,9%.

Margin of safety menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even 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 di atas dapat disimpulkan apabila anggaran biaya tetap naik dan anggaran lain tidak berubah maka *break even point* naik. Hal tersebut menyebabkan laba perusahaan turun. Sedangkan anggaran biaya tetap turun maka *break even point* turun dan laba naik. Besarnya *contribution 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 *contribution margin ratio* tinggi, penurunan laba akibat perubahan biaya tetap relatif lebih kecil dibanding produk yang mempunyai *contribution margin ratio* rendah. Manajemen dapat mengantisipasi penurunan laba operasi bila terjadi perubahan anggaran biaya tetap dengan meningkatkan penjualan produk yang memiliki *contribution margin ratio* 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 laba yang diinginkan perusahaan sebesar Rp. 5.000.000/bulan maka perhitungan penjualan harus dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai laba tersebut adalah sebagai berikut:

a. Perhitungan perencanaan laba pada bulan Januari:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.546.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.804.000}}{\text{Rp. 2.800.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.546.000}}{0,3428571429} \\
 &= \text{Rp. 45.342.499,99.}
 \end{aligned}$$

b. Perhitungan perencanaan laba pada bulan Februari:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.536.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.815.000}}{\text{Rp. 3.010.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.536.000}}{0,3970099668} \\
 &= \text{Rp. 39.132.518,82.}
 \end{aligned}$$

c. Perhitungan perencanaan laba pada bulan Maret:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.596.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.839.000}}{\text{Rp. 2.940.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.596.000}}{0,3744897959} \\
 &= \text{Rp. 41.645.994,55.}
 \end{aligned}$$

d. Perhitungan perencanaan laba pada bulan April:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.600.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.863.000}}{\text{Rp. 2.800.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.600.000}}{0,3346428571} \\
 &= \text{Rp. 46.616.862,33.}
 \end{aligned}$$

e. Perhitungan perencanaan laba pada bulan Mei:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.573.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.894.000}}{\text{Rp. 3.150.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.573.000}}{0,3987301587} \\
 &= \text{Rp. 39.056.488,85.}
 \end{aligned}$$

f. Perhitungan perencanaan laba pada bulan Juni:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.580.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.834.000}}{\text{Rp. 3.500.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.580.000}}{0,476} \\
 &= \text{Rp. 32.731.092,43.}
 \end{aligned}$$

g. Perhitungan perencanaan laba pada bulan Juli:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.520.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.856.000}}{\text{Rp. 3.150.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.520.000}}{0,4107936508} \\
 &= \text{Rp. 37.780.525,50.}
 \end{aligned}$$

h. Perhitungan perencanaan laba pada bulan Agustus:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.545.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.857.000}}{\text{Rp. 2.275.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.545.000}}{0,383736263} \\
 &= \text{Rp. 40.509.593,43.}
 \end{aligned}$$

i. Perhitungan perencanaan laba pada bulan September:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.580.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.848.000}}{\text{Rp. 3.150.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.580.000}}{0,4133333333} \\
 &= \text{Rp. 37.693.548,39.}
 \end{aligned}$$

j. Perhitungan perencanaan laba pada bulan Oktober:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.570.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.860.000}}{\text{Rp. 2.940.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.570.000}}{0,3673469388} \\
 &= \text{Rp. 42.384.999,99.}
 \end{aligned}$$

k. Perhitungan perencanaan laba pada bulan November:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.555.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.863.000}}{\text{Rp. 2.800.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.555.000}}{0,3346428571} \\
 &= \text{Rp. 46.482.390,61.}
 \end{aligned}$$

l. Perhitungan perencanaan laba pada bulan Desember:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual perbulan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.575.000} + \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.846.000}}{\text{Rp. 3.010.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.15.575.000}}{0,3867109635} \\
 &= \text{Rp. 40.275.558,41.}
 \end{aligned}$$

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

D. Hasil Pembahasan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang diuraikan pada bab sebelumnya, *Contribution Margin Ratio* adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. *Contribution Margin Ratio* merupakan suatu alat ukur internal yang penting dalam pengambilan keputusan manajemen. 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. Tambunan mengalami keuntungan dari produk tahu.

Analisi *break even point* merupakan salah satu teknik analisis yang mempelajari hubungan antara biaya, volume produksi serta laba. Sebelum dilakukan analisis *Break Even Point* hasil dari *Break Even Point* menunjukkan bahwa *Contribution Margin Ratio* tidak lebih besar dibandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan UD. Tambunan belum dalam keadaan *Break Even*

Point. Dan setelah *Break Even Point* hasil dari *Break Even Point* menunjukkan bahwa *Contribution Margin Ratio* lebih besar dibandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan UD. Tambunan bisa mencapai *Break Even Point*. Keadaan *Break Even Point* di atas menunjukkan batas minimum, sehingga UD. Tambunan menunjukkan tingkat aman selama satu tahun terakhir.

Margin of safety merupakan elemen untuk mengukur keamanan perusahaan. *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. Tambunan menunjukkan tingkat keamanan dan mengalami fluktuasi.

Dapat disimpulkan bahwa hasil dari *break even point* terhadap perencanaan laba, dimana jumlah dari biaya tetapnya mengalami penurunan dan anggaran yang diinginkan berubah, maka dari hasil tersebut dapat dijelaskan bahwa *break even point* mengalami kenaikan laba, dimana jumlah dari perencanaan laba lebih besar dibandingkan dengan hasil dari *break even point*, maka dapat disimpulkan bahwa *break even point* terhadap perencanaan laba terdapat pengaruh.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada UD. Tambunan 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. Tambunan mengalami keuntungan dari produk tahu.
2. Analisa *break even point* merupakan salah satu teknik analisis yang mempelajari hubungan antara biaya, volume produksi serta laba. Hasil dari *Break Even Point* menunjukkan bahwa *Contribution Margin Ratio* lebih besar dibandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan UD. Tambunan bisa mencapai *Break Even Point* . Keadaan *break even point* di atas menunjukkan batas minimum, sehingga UD. Tambunan menunjukkan tingkat aman selama satu 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. Tambunan menunjukkan tingkat keamanan dan mengalami fluktuasi.

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

B. Saran

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

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

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahnya, Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah, 1971.
- Abdul Halim dan Bambang Supomo, *Akuntansi Manajemen, Edisi Pertama*. Yogyakarta: BPFE, 2005.
- Adisaputro, Gunawan, *Anggaran Perusahaan 2. Edisi pertama, cetakan ketujuh*. Yogyakarta: BPFE, 2007.
- _____, *Anggaran Perusahaan, Edisi ketiga*. Yogyakarta: BPFE, 2003.
- Bambang Riyanto, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE, 2003.
- Bustami Bastian dan Nurlela, *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Kencana Media, 2009.
- Carter, K. William, *Akuntansi Biaya Edisi 14*. Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Garrison, Ray H, Norren, W. Eric, Brewer, C. Peter, *Akuntansi Manajemen: Buku I*. Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- H.B. Siswanto, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005.
- Henry Simamora, *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Salemba Empat, 1999.
- Horngren, T. Charles, Srikant M. Datar, dan George Foster, *Akuntansi Biaya, Penekanan Manajerial*. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Ilfi Nur Diana, *Hadis-hadis Ekonomi*. Malang: UIN Maliki Press, 2012.
- Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004
- Kasmir, & Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Mulyadi, *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: STIE-YKPN, 1993.
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran, Edisi 1*. Jakarta: PT Prenhallinda, 2004.
- Rudianto, *Penganggaran*. Jakarta: Erlangga, 2009.
- Sukardi, *Metodologi Penelitian Kompetensi dan Praktiknya*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004

Syamsuddin, Lukman, *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2007.

Warindrani, Krisna, Armila, *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Tomi Pratama Siregar
NIM : 13 230 0131
Fak/Jur : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Tempat/ Tgl Lahir : Padangsidempuan/ 11 April 1995
Alamat : Jalan D.I Panjaitan Padangsidempuan
2. Orang Tua
Ayah : Raja Lottung Siregar
Ibu : Risdawati Rironga
Alamat : Jalan D.I Panjaitan Padangsidempuan
3. Pendidikan
 - a) SD NEG 200109 tamat tahun 2007
 - b) SMP NEG 3 Padangsidempuan tamat tahun 2010
 - c) SMA NEG 2 Padangsidempuan tamat tahun 2013
 - d) Masuk Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan tahun 2013

Lampiran 1: Data Perusahaan Yang Belum Diolah

I. Data Kebutuhan Bahan Baku Perusahaan Tahun 2017

No	Bulan	Jumlah Kebutuhan Bahan Baku (Kg)
1	Januari	400
2	Februari	430
3	Maret	420
4	April	400
5	Mei	450
6	Juni	500
7	Juli	450
8	Agustus	325
9	September	450
10	Oktober	420
11	November	400
12	Desember	430
	Jumlah	5075

Lampiran 2

Data penjualan UD. Tambunan bulan Januari – Desember 2017

Produk Tahu

Periode	Unit Penjualan (Kg)	Harga Jual (Rp)	Penjualan
Januari	400	7000	Rp. 2.800.000
Februari	430	7000	Rp. 3.010.000
Maret	420	7000	Rp. 2.940.000
April	400	7000	Rp. 2.800.000
Mei	450	7000	Rp. 3.150.000
Juni	500	7000	Rp. 3.500.000
Juli	450	7000	Rp. 3.150.000
Agustus	325	7000	Rp. 2.275.000
September	450	7000	Rp. 3.150.000
Oktober	420	7000	Rp. 2.940.000
November	400	7000	Rp. 2.800.000
Desember	430	7000	Rp. 3.010.000

Lampiran 3

Biaya Tetap UD. Tambunan

Bulan Januari – Desember 2017

Bulan	Biaya Tetap
Januari 2017	Rp. 10.546.000
Februari 2017	Rp. 10.536.000
Maret 2017	Rp. 10.596.000
April 2017	Rp.10.600.000
Mei 2017	Rp. 10.573.000
Juni 2017	Rp. 10.580.000
Juli 2017	Rp. 10.520.000
Agustus 2017	Rp. 10.545.000
September 2017	Rp. 10.580.000
Oktober 2017	Rp. 10.570.000
November 2017	Rp. 10.555.000
Desember 2017	Rp. 10.575.000

Lampiran 4

Biaya Variabel UD. Tambunan

Bulan Januari – Desember 2017

Bulan	Biaya Variabel
Januari 2017	Rp. 1.804.000
Februari 2017	Rp. 1.815.000
Maret 2017	Rp. 1.839.000
April 2017	Rp. 1.863.000
Mei 2017	Rp. 1.894.000
Juni 2017	Rp. 1.834.000
Juli 2017	Rp. 1.856.000
Agustus 2017	Rp. 1.857.000
September 2017	Rp. 1.848.000
Oktober 2017	Rp. 1.860.000
November 2017	Rp. 1.863.000
Desember 2017	Rp. 1.846.000