



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) DALAM
MERENCANAKAN LABA PADA USAHA KIPANG
SISERA PANYABUNGAN KABUPATEN
MANDAILING NATAL**

SKRIPSI

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

OLEH:

OLEH:

RESKY SAHRENI

NIM: 14 402 00216

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

*Dr. H. Gautama Sirregar, S. Pd, MM
NIP. 19790720 201101 1 005*

H. Ali Hardana, M. Si

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2018**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Pahlawan, Padangsidimpuan 22723
Telp. (0834) 84022

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) DALAM
MERENCANAKAN LABA PADA USAHA KIPANG
SISERA PANYABUNGAN KABUPATEN
MANDAILING NATAL**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat Mencapai
Gelara Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang Ekonomi Syariah
Konsentrasi Akuntansi dan Keuangan Syariah*

OLEH:

RESKY SAHRENI
NIM: 14 402 00216

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I

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

PEMBIMBING II

H. Ali Hardana, M. Si

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
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 : Skripsi
a.n. **Resky Sahreni**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 30 Mei 2018
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidimpuan
Di
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **Resky Sahreni** yang berjudul: "**Analisis Break Even Point (BEP) dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi dalam Bidang Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi dan Keuangan Syariah pada Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan.

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

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

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

PEMBIMBING II

H. Ali Hardana, 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 : RESKY SAHRENI
NIM : 14 402 00216
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ES-5
Judul Skripsi : **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) DALAM
MERENCANAKAN LABA PADA USAHA KIPANG
SISERA PANYABUNGAN KABUPATEN
MANDAILING NATAL**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan 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 di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 Tahun 2014 tentang kode etik mahasiswa, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 30 Mei 2018

Saya yang menyatakan,



NIM. 14 402 00216

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

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

Nama : Resky Sahreni
NIM : 14 402 00216
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan Hak Royalti Noneklusif (*Non Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) DALAM MERENCANAKAN LABA PADA USAHA KIPANG SISERA PANYABUNGAN KABUPATEN MANDAILING NATAL**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan 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 : Padangsidimpuan
Pada tanggal : 30 Mei 2018

Yang menyatakan,



NIM. 14 402 00216

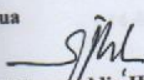


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

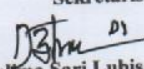
DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : RESKY SAHRENI
NIM : 14 402 00216
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) DALAM
MERENCANAKAN LABA PADA USAHA KIPANG SISERA
PANYABUNGAN KABUPATEN MANDAILING NATAL

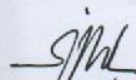
Ketua

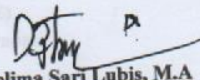

Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001


Sekretaris



Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 19840512 201403 2 002

Anggota


Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001


Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 19840512 201403 2 002


Rosnani Siregar, M.Ag
NIP. 19740626 200312 2 001


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

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah :
Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Senin, 02 Juli 2018
Pukul : 10.00 WIB s/d 12.00 WIB
Hasil/ Nilai : Lulus/ 74,25 (B)
IPK : 3,76
Predikat : Cumlaude



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 Faximile(0634) 24022

PENGESAHAN

Judul Skripsi : **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) DALAM MERENCANAKAN LABA PADA USAHA KIPANG SISERA PANYABUNGAN KABUPATEN MANDAILING NATAL**

Nama : **RESKY SAHRENI**
NIM : **14 402 00216**

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

Padangsidimpuan, 13 Juli 2018
Dekan



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

ABSTRAK

NAMA : RESKY SAHRENI
NIM : 14 402 00216
JUDUL SKRIPSI : Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Merencanakan Laba pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal

Usaha Kipang Sisera Panyabungan merupakan usaha manufaktur yang memproduksi produk berupa kipang. Usaha Kipang Sisera Panyabungan belum dapat menghitung jumlah penjualan yang harus dicapai agar bisa mencapai titik impas, belum merencanakan jumlah laba yang akan dicapai serta belum menggunakan analisis *break even point* dalam merencanakan laba yang akan dicapai. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui *break even point* dalam merencanakan laba, untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan agar tidak mengalami kerugian dan untuk mengetahui penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera Panyabungan pada jumlah laba yang direncanakan.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan bidang ilmu Akuntansi biaya yaitu mengenai analisis *break even point*. Pada penelitian ini yang akan dibahas tentang *break even point* yaitu mengenai *contribution margin*, *margin of safety* dan jumlah penjualan minimal agar mencapai titik impas.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan dengan judul “Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Merencanakan Laba pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal”. Sumber data yang diperoleh dari data primer melalui wawancara langsung di Usaha Kipang Sisera. Adapun pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan antara lain *Break even point*, *Contribution margin* dan analisis *Margin of safety*.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa hasil penjualan dari Usaha Kipang Sisera Panyabungan dengan menggunakan *contribution margin* mampu menutupi biaya tetap karena Usaha Kipang Sisera Panyabungan mengalami keuntungan. *Break even point* menunjukkan bahwa *Contribution margin* lebih tinggi dibanding dengan biaya tetap, sehingga bisa dikatakan Usaha Kipang Sisera Panyabungan bisa mencapai *Break even point*. *Margin of safety* dari Usaha Kipang Sisera Panyabungan menunjukkan tingkat aman, oleh karena itu maka tingkat penjualan minimalnya akan terpenuhi. Penjualan minimal pada laba yang telah ditetapkan juga bisa diperoleh Usaha Kipang Sisera Panyabungan.

Kata Kunci: *Break Even Point*, Laba, *Margin Of Safety*, *Contribution Margin*

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur peneliti ucapkan kepada Allah SWT atas segala Rahmat dan Karunia-Nya yang telah memberikan kesehatan, kesempatan dan hidayah-Nya kepada kita semua terutama kepada peneliti sehingga tulisan dari hasil penelitian yang berbentuk skripsi ini bisa diselesaikan dengan baik sesuai dengan waktu yang direncanakan.

Skripsi yang berjudul “**Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal**” ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi S1 dalam bidang Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi dan Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan kelemahan baik dari segi isi, susunan maupun tata bahasa. Oleh karena itu peneliti menerima kritik dan saran pembaca. Peneliti juga mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah memberikan segala bantuan, motivasi, bimbingan dan saran dari awal hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini. Melalui tulisan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL, selaku Rektor IAIN Padangsidempuan. Kepada Bapak Dr. Darwis Dasopang, M.Ag, Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar

Nasution M.Ag, Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Sumper Mulia Harahap, M.Ag, Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si sebagai wakil dekan bidang akademik dan pengembangan lembaga, Bapak Drs. Kamaluddin M. Ag sebagai Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag sebagai Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis MA sebagai Ketua Prodi Ekonomi Syariah dan seluruh civitas akademika IAIN Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Budi Gautama Siregar, S. Pd, MM selaku pembimbing I dan Bapak H. Ali Hardana, M. Si selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak/Ibu dosen beserta staf di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan kepada peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
6. Teristimewa keluarga tercinta Ayahanda Ihdannur dan Ibunda Sarimah yang tidak pernah lelah dan bosan serta tidak pernah berhenti memberikan

bimbingan, arahan bantuan, dorongan, do'a dan materi kepada peneliti, umumnya mulai peneliti dilahirkan kedunia ini sampai saat ini, dan khususnya selama menjalani perkuliahan sampai skripsi ini selesai. Terimakasih doa dari adik-adik: Saprul Aidi, Heriansyah dan Mhd. Fajril Arifin yang berjasa dalam hidup Peneliti yang telah banyak berkorban serta memberikan dukungan moral dan material demi kesuksesan Peneliti. Do'a dan usahanya yang tidak mengenal lelah memberikan dukungan dan harapan dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah senantiasa dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.

7. Buat rekan-rekan ES-5 angkatan 2014, khususnya sahabat-sahabat peneliti yaitu Meli Saputri, Lisa Suriani, Nurainun, Pikek Amelia, Hamdan, Deni Wardah. Terimakasih atas dukungan, saran dan semangat yang kalian berikan kepada peneliti, mudah-mudahan Allah mempermudah semua urusan kita.
8. Buat teman-teman kos, terkhusus Sahroana Nasution, Laila Sari dan Reni Rahayu. Terimakasih telah memberikan semangat dan saran-saran buat peneliti mudah-mudahan Allah memperlancar semua urusan kita.

Akhir kata, penulis harapkan agar senantiasa tulisan ini memberikan manfaat kepada pembaca dan memberikan masukan bagi kita semua, Amin.

Padangsidempuan, Mei 2018

Peneliti,

RESKY SAHRENI
NIM. 14 402 00216

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi adalah pengalihan tulisan dari satu bahasa ke dalam tulisan bahasa lain. Dalam skripsi ini transliterasi yang dimaksud adalah pengalihan tulisan bahasa ‘Arab ke bahasa Latin.

Penulisan transliterasi ‘Arab Latin di sini menggunakan transliterasi dari keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158 tahun 1987 dan No. 0543 b/ U/1987. Secara garis besar uraiannya adalah sebagai berikut:

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	ḥa	ḥ	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	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	ء	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	ء	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 harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	fathah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ و	ḍommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

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

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا.....	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
ى.....	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
و.....	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- Ta marbutah hidup yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
- Ta marbutah mati yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat 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 didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir 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, mau pun 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.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	v
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	9
C. Batasan Masalah.....	9
D. Definisi Operasional Variabel.....	9
E. Rumusan Masalah.....	11
F. Tujuan Penelitian.....	11
G. Kegunaan Penelitian.....	11
H. Sistematika Pembahasan.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kerangka Teori.....	15
1. Laba.....	15
a. Perencanaan Laba.....	15
b. Tujuan Perencanaan.....	17
c. Jenis-jenis laba.....	19
d. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba.....	19
2. Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP).....	23
a. Manfaat analisis <i>break even point</i>	25
b. Tujuan Analisis Titik Impas.....	27
c. Asumsi dan Keterbatasan Analisis Titik Impas.....	27
d. Rumusan yang Digunakan dalam <i>Break Even Point</i>	29
e. Margin of safety.....	30
f. Marjin kontribusi (<i>contribution margin</i>).....	31
g. Penentuan penjualan minimal.....	32
1. Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) dalam Merencanakan Laba	33
B. Penelitian Terdahulu.....	35

C. Kerangka Pikir.....	39
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	41
B. Jenis Penelitian.....	41
C. Sumber Data.....	42
D. Teknik Pengumpulan Data	42
1. Wawancara	42
2. Dokumentasi.....	42
E. Teknik Analisis Data	44
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Usaha Kipang Sisera Panyabungan	46
1. Sejarah Berdirinya Usaha Kipang Sisera Panyabungan	46
2. Visi dan Misi Usaha Kipang Sisera Panyabungan	48
3. Struktur Organisasi Usaha Kipang Sisera Panyabungan	49
B. Deskripsi Hasil Penelitian	50
C. Analisis Data dan Pembahasan	54
1. Analisis data	54
a. Perhitungan <i>Contribution Margin</i>	54
b. Perhitungan <i>Break Even Point</i>	58
c. Perhitungan <i>Margin of Safety</i>	64
d. Perhitungan Perencanaan Laba	70
2. Pembahasan	75
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	83
B. Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data penjualan Usaha Kipang Sisera 2016-2017.....	4
Tabel 1.2 Definisi Operasional Variabel.....	10
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	35
Tabel 3.1 Data yang digunakan pada penelitian.....	43
Tabel 4.1 Biaya Tetap Usaha Kipang Sisera Panyabungan	50
Tabel 4.2 Biaya Variabel Usaha Kipang Sisera Panyabungan.....	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	39
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Usaha Kipang Sisera Panyabungan	49

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada hakikatnya, sebuah perusahaan didirikan bertujuan untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan. Besarnya laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan sering menjadi tolak ukur kesuksesan suatu manajemen dari usaha tersebut. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dimasa yang akan datang.

Akuntansi merupakan suatu kegiatan jasa yang fungsinya adalah menyediakan data kuantitatif, terutama yang mempunyai sifat keuangan, dari kesatuan usaha ekonomi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan-keputusan ekonomi dalam memilih alternatif-alternatif dari suatu keadaan.¹ Manajemen harus membuat keputusan yang tepat agar tujuan usaha tersebut dapat tercapai yaitu mencapai laba.

Manajer perusahaan harus dapat membuat perencanaan yang tepat atas semua aktivitas yang sedang ataupun yang akan dilakukan dalam upaya mencapai laba yang diharapkan. Dalam melakukan perencanaan untuk meningkatkan laba manajer dapat memperbesar laba misalnya dengan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Untuk menunjukkan suatu kebijakan, umumnya pimpinan (khususnya organisasi yang bertujuan mencari laba) yang keputusannya itu didasarkan pada hasil analisis. Salah satu alat analisis yang dapat digunakan untuk menentukan keputusan adalah analisis titik pulang pokok (*Break Even Point*).

¹ Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting* (Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta, 2004), hal. 1.

Titik pulang pokok adalah keadaan suatu usaha ketika tidak memperoleh laba/keuntungan dan tidak menderita kerugian. Bila kondisi titik pulang pokok tercapai, jumlah penghasilan yang diperoleh sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan atau margin kontribusi hanya dapat menutupi biaya tetap.²

Menurut M. Fuad, dkk:

Untuk keperluan analisis tersebut, para manajer perusahaan biasanya mempelajari kaitan antara pendapatan (penjualan=*revenue*), pengeluaran (biaya=*cost*) dan keuntungan bersih (laba netto=*net profit*). Ilmu yang mempelajari analisis ini dikenal sebagai “analisis biaya, volume dan laba (*cost, volume and profit analysis*)” atau analisis titik pulang pokok.³

Pemasaran merupakan sebuah sistem total kegiatan-kegiatan bisnis yang didesain guna merencanakan, menetapkan harga dan mendistribusikan/menyalurkan barang-barang dan jasa-jasa guna memenuhi kebutuhan para pelanggan kini dan pelanggan potensial.⁴ Perencanaan laba itu berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk memperoleh besarnya target laba yang akan diperoleh.

Laba termasuk tujuan utama dari perusahaan karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan. Maka, laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam merencanakan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *Break Even Point* (analisis titik impas) yang artinya di mana suatu usaha tidak memperoleh laba

² M. Fuad, dkk. *Pengantar Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), hal. 183.

³ *Ibid.*

⁴ Winardi, *Entrepreneur & Entrepreneurship* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), hal. 266.

dan tidak pula menderita kerugian. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya.

Dengan melakukan analisis *Break Even Point*, manajemen akan memperoleh informasi mengenai tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Analisis *Break Even Point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba, sehingga dapat memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba dimasa yang akan datang.

Setiap daerah pasti memiliki makanan ringan dan menjadi ciri khas daerah tersebut. Begitu juga untuk kota Panyabungan sebagai ibu kota Kabupaten Mandailing Natal (Madina) memiliki kipang yang terbuat dari beras ketan yang menjadi makanan ringan sekaligus ciri khas kota Panyabungan.

Kipang merupakan salah satu makanan khas atau oleh-oleh yang biasa dibeli seseorang dari daerah Panyabungan kabupaten Mandailing Natal. Bahkan, di terminal juga banyak orang yang menjual kipang kepada penumpang yang sedang dalam perjalanan karena kipang cocok untuk di bawa sebagai oleh-oleh.

Salah satu usaha yang memproduksi kipang tersebut yaitu Usaha Kipang Sisera. Usaha Kipang Sisera merupakan bentuk usaha manufaktur yang menghasilkan produk berupa kipang, kipang tersebut merupakan salah satu makanan khas atau oleh-oleh dari Panyabungan, tidak hanya kipang yang terbuat dari ketan (kipang pulut) yang diproduksi oleh Usaha Kipang Sisera tetapi juga kipang yang terbuat dari kacang tanah (kipang kacang).

Maka, dari dua jenis produk yang diproduksi oleh Usaha Kipang Sisera yang akan diteliti ialah kipang pulut. Usaha Kipang Sisera merupakan perusahaan yang melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan laba atau keuntungan.

Dengan berbagai persaingan yang ketat, perusahaan harus mampu memajukan usahanya. Oleh karena itu, Usaha Kipang Sisera perlu untuk mengetahui analisis *break even point*, karena analisis ini dapat membantu manajemen untuk merencanakan kegiatan selanjutnya.

Berikut merupakan tabel yang menggambarkan penjualan yang diperoleh oleh Usaha Kipang Sisera pada periode 2016-2017.

Tabel 1.1
Data penjualan Usaha Kipang Sisera 2016-2017

Tahun	Bulan	Jumlah Terjual (Bungkus)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
2016	Januari	340	15.000	5.100.000
	Februari	272	15.000	4.080.000
	Maret	268	15.000	4.020.000
	April	280	15.000	4.200.000
	Mei	335	15.000	5.025.000
	Juni	346	15.000	5.190.000
	Juli	293	15.000	4.395.000
	Agustus	279	15.000	4.185.000
	September	314	15.000	4.710.000
	Oktober	300	15.000	4.500.000
	November	321	15.000	4.815.000
	Desember	350	15.000	5.250.000
2017	Januari	382	15.000	5.730.000
	Februari	360	15.000	5.400.000
	Maret	347	15.000	5.205.000
	April	340	15.000	5.100.000
	Mei	356	15.000	5.340.000
	Juni	378	15.000	5.670.000
	Juli	392	15.000	5.880.000
	Agustus	365	15.000	5.475.000
	September	351	15.000	5.265.000
	Oktober	280	15.000	4.200.000

	November	293	15.000	4.395.000
	Desember	395	15.000	5.925.000

Sumber: Usaha Kipang Sisera Panyabungan

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa bulan Februari 2016 jumlah kipang pulut yang terjual menurun hingga 68 bungkus dari bulan Januari, sedangkan total penjualan menurun 20%. Pada bulan Maret jumlah kipang yang terjual menurun 4 bungkus dari bulan Februari, sedangkan total penjualan menurun 1,5%.

Pada bulan April jumlah kipang terjual meningkat sebesar 12 bungkus dari bulan Maret, sedangkan total penjualan meningkat 4,3%. Pada bulan Mei jumlah kipang terjual meningkat 55 bungkus dari bulan April, sedangkan total penjualan meningkat 16,4%. Pada bulan Juni jumlah kipang terjual meningkat 11 bungkus dari bulan Mei, sedangkan total penjualan meningkat 3,2%. Pada bulan Juli jumlah kipang terjual menurun 53 bungkus dari bulan Juni, sedangkan total penjualan menurun 15,3%.

Pada bulan Agustus jumlah kipang terjual menurun 14 bungkus dari bulan Juli, sedangkan total penjualan menurun 4,8%. Pada bulan September jumlah kipang terjual meningkat 35 bungkus dari bulan Agustus, sedangkan total penjualan meningkat 11,2%. Pada bulan Oktober jumlah kipang terjual menurun 14 bungkus dari bulan September, sedangkan total penjualan menurun 4,5%.

Pada bulan November jumlah kipang terjual meningkat 21 bungkus dari bulan Oktober, sedangkan total penjualan meningkat 6,5%. Pada bulan Desember jumlah kipang terjual meningkat 29 bungkus dari bulan November, sedangkan total penjualan meningkat 8,3%. Pada bulan Januari 2017 jumlah

kipang terjual meningkat 32 bungkus dari bulan Desember 2016, sedangkan total penjualan meningkat 8,4%.

Pada bulan Februari jumlah kipang terjual menurun 22 bungkus dari bulan Januari, sedangkan total penjualan menurun 5,8%. Pada bulan Maret jumlah kipang terjual menurun 13 bungkus dari bulan Februari, sedangkan total penjualan menurun 3,6%. Pada bulan April jumlah kipang terjual menurun 7 bungkus dari bulan Maret, sedangkan total penjualan menurun 2%. Pada bulan Mei jumlah kipang terjual meningkat 16 bungkus dari bulan April, sedangkan total penjualan meningkat 4,5%.

Pada bulan Juni jumlah kipang terjual meningkat 22 bungkus dari bulan Mei, sedangkan total penjualan meningkat 5,8%. Pada bulan Juli jumlah kipang terjual meningkat 14 bungkus dari bulan Juni, sedangkan total penjualan meningkat 3,6%. Pada bulan September jumlah kipang terjual menurun 27 bungkus dari bulan Juli, sedangkan total penjualan menurun 6,9%.

Pada bulan Oktober jumlah kipang terjual menurun 71 bungkus dari bulan September, sedangkan total penjualan menurun 20,2%. Pada bulan November jumlah kipang terjual meningkat 13 bungkus dari bulan Oktober, sedangkan total penjualan meningkat 4,4%. Pada bulan Desember jumlah kipang terjual meningkat 102 bungkus dari bulan November, sedangkan total penjualan meningkat 25,8%.

Hasil wawancara dengan bapak Jamaluddin selaku pemilik Usaha Kipang Sisera pada hari Sabtu, 7 Oktober 2017 mengatakan bahwa “Usaha Kipang Sisera sudah merencanakan penjualan yang akan dilakukan tetapi belum dapat menghitung dengan tepat jumlah penjualan yang harus dicapai

agar bisa memenuhi titik impas juga belum merencanakan target laba yang akan diperoleh di masa mendatang serta belum menggunakan analisis seperti Analisis *Break Even Point* untuk merencanakan laba yang akan dicapai”.⁵

Semua itu bisa dilihat dari perkembangan jumlah penjualan pada Usaha Kipang Sisera pada tabel 1 di atas yang setiap bulannya terjadi perubahan seperti penurunan jumlah penjualan. Bahkan, menurut bapak Jamaluddin selaku pemilik Usaha Kipang Sisera yang peneliti wawancara tersebut Usaha Kipang Sisera merupakan usaha turun temurun yang sedang berjalan sekarang.

Seharusnya suatu usaha yang sudah berjalan begitu lama harus berkembang bahkan seharusnya melihat dari usia usaha tersebut Usaha Kipang Sisera ini sudah termasuk usaha yang besar. Tetapi, pada kenyataannya seperti yang telah peneliti lihat sendiri secara langsung Usaha Kipang Sisera masih tergolong usaha kecil dan menengah.

Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan karena rasa penasaran dari produk kipang yang biasa dijual di terminal kemudian peneliti membeli kipang tersebut yang merupakan produk dari Usaha Kipang Sisera dan karena kipang juga merupakan salah satu makanan ciri khas dari Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

Beberapa penelitian mengenai analisis *break even point* telah dilakukan, diantaranya Vivin ulfathu menemukan bahwa “rencana penjualan pada tingkat laba yang diharapkan terbukti menghasilkan laba sesuai dengan

⁵ Wawancara dengan Bapak Jamaluddin pemilik Usaha Kipang Sisera Panyabungan, pada Sabtu, 7 Oktober 2017 jam 16.30 WIB.

yang diharapkan, sehingga analisis *Break Even Point* dapat dijadikan acuan bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan”.⁶

Muhammad Yusuf Andrianto menyimpulkan bahwa “berdasarkan perhitungan penjualan dan perencanaan laba tahun 2015 maka diperoleh *margin of safety* sebesar 72,97%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mendapatkan toleransi penurunan penjualan sebesar 72,97%. Apabila perusahaan mengalami penurunan penjualan melebihi 72,97% maka perusahaan akan mengalami kerugian”.⁷

Noer Rafikah Zulyanti menyimpulkan “dengan menggunakan analisis *break even point* dapat membantu untuk menetapkan besar produksi dan jumlah volume penjualan agar tidak mengalami rugi”.⁸ Jalaluddin Dimisyqiyani mengemukakan hasil penelitian “hasil penelitian tahun 2013 setelah biaya semivariabel dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, dapat dihitung BEP perusahaan. Tahun 2013 dijadikan dasar perhitungan untuk perencanaan tahun 2014”.⁹

Berdasarkan dari beberapa hasil penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa dengan menggunakan analisis *break even point* bisa menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami

⁶ Vivin Ulvathu Choiriah, dkk. “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014)”, dalam *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Volume 35 No. 1, Juni 2016, hal. 196.

⁷ Muhammad Yusuf Andrianto, dkk, “ Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014)”, dalam *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 35, No. 2, Juni 2016, hal. 30.

⁸ Noer Rafikah Zulyanti, “Perencanaan Penetapan Laba Melalui Pendekatan Analisis *Break Even Point* (BEP) Perusahaan Wingko UD. Tujuh Tujuh Elok Babat-Lamongan” dalam *Jurnal Ekonomi Universitas Kediri*, hal. 75.

⁹ Jalaluddin Dimisyqiyani, dkk, “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Broseum Periode 2011-2013)”, dalam *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 13, No. 1, Agustus 2014, hal. 1.

kerugian, bisa membantu perusahaan untuk mencapai target laba yang ditargetkan perusahaan dan bisa membantu dalam pengambilan keputusan.

Dilihat dari latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka identifikasi masalah yang dapat peneliti simpulkan adalah:

1. Usaha Kipang Sisera belum merencanakan laba melalui *break even point*.
2. Tingkat *break even point* untuk merencanakan laba belum dihitung.
3. Perusahaan belum dapat menghitung dengan tepat jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memenuhi *break even point*.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, maka penelitian ini hanya dibatasi pada bagaimana *Break Even Point* untuk merencanakan laba pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

D. Definisi Operasional Variabel

Penelitian yang berjudul “Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal” Terdiri dari dua variabel yaitu variabel bebas (*variabel independen*) dan variabel terikat (*variabel dependen*).

Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel *dependen* (terikat). Sedangkan

variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel *independen* (bebas).¹⁰ Dalam penelitian ini terdapat satu variabel bebas yaitu: *Break Even Point* sedangkan variabel terikat juga satu yaitu: Laba

Tabel 1.2
Definisi Operasional Variabel

No	Jenis Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala Pengukuran
1	Laba (Y)	Laba adalah perbedaan antara <i>revenue</i> yang direalisasi yang timbul dari transaksi pada periode tertentu dihadapkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut. ¹¹ Dalam penelitian ini laba yang akan dibahas yaitu mengenai cara dalam merencanakan laba dengan menggunakan analisis <i>break even point</i> .	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perencanaan laba 2. Tujuan perencanaan 3. Jenis-jenis laba 4. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba 	Rasio
2	<i>Break Even Point</i> (X)	<i>Break even point</i> merupakan suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Penghasilan=total biaya). ¹² <i>Break even point</i> dalam penelitian ini yaitu mengenai cara untuk merencanakan laba dimana <i>break even point</i> sebagai alat yang digunakan untuk rencana tersebut.	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Break even point</i> 2. <i>Margin of safety</i> 3. Marjin kontribusi (<i>contribution margin</i>) 	Rasio

¹⁰ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), hal. 59.

¹¹ Syofyan Safri Harahap, *Teori Akuntansi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 305.

¹² Munawir, *Analisa Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty, 2007), hal. 184.

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana *Break even point* dalam merencanakan laba pada Usaha Kipang Sisera agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2016-2017?
2. Berapa penjualan yang harus dipertahankan agar Usaha Kipang Sisera tidak mengalami kerugian tahun 2016-2017?
3. Berapa jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan Usaha Kipang Sisera tahun 2016-2017?

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui *break even point* dalam merencanakan laba pada Usaha Kipang Sisera agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2016-2017.
2. Untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar Usaha Kipang Sisera tidak mengalami kerugian tahun 2016-2017.
3. Untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan Usaha Kipang Sisera tahun 2016-2017.

G. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti

Penelitian ini bermaksud untuk melatih peneliti dalam menerapkan teori yang telah diperoleh selama masa studi serta menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman serta sebagai persyaratan untuk

menyelesaikan pendidikan jenjang sarjana S-1 pada jurusan Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

2. Bagi Usaha Kipang Sisera

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan. Sekaligus dapat membantu perusahaan dalam memperkirakan target laba yang akan diperoleh serta membantu perusahaan untuk mempertahankan penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

3. Bagi pembaca atau peneliti selanjutnya

Sebagai bahan informasi tambahan bagi pembaca yang ingin lebih mengetahui *Break Even Point* (BEP) serta sebagai tambahan referensi bagi peneliti selanjutnya.

H. Sistematika Pembahasan

Penulisan dalam penyusunan skripsi penelitian yang berjudul “Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal” menggunakan ejaan yang disempurnakan agar mudah dipahami pembaca.

BAB I berisi tentang latar belakang masalah penelitian yaitu Usaha Kipang Sisera belum dapat menghitung dengan tepat jumlah penjualan yang harus dicapai agar bisa memenuhi titik impas juga belum merencanakan target laba yang akan diperoleh di masa mendatang serta belum menggunakan analisis seperti Analisis *Break Even Point* untuk merencanakan laba yang akan

dicapai. Identifikasi masalah, batasan masalah, defenisi operasional variabel, rumusan masalah dan tujuan masalah.

BAB II berisi tentang uraian singkat dari teori-teori yang menjelaskan permasalahan yang diteliti disertai dengan kerangka pikir. Analisis *break even point* merupakan suatu keadaan dimana suatu usaha tidak mengalami kerugian maupun keuntungan atau laba dengan kata lain seimbang antara pendapatan dengan pengeluaran. Sedangkan laba merupakan selisih antara pendapatn dengan biaya-biaya yang dikeluarkan, sedangkan perencanaan laba merupakan suatu cara atau rancangan yang dibuat oleh seorang manajer dalam memperkirakan laba yang akan dicapai oleh usaha yang sedang dijalaninya.

BAB III penelitian ini dilakukan pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal yang beralamat di Jalan Syeh Abdul Kadir Mandili Gang Sauh Kelurahan Panyabungan III Kecamatan Panyabungan Kota Kabupaten Mandailing Natal. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Oktober 2017 sampai dengan selesai 2018.

Jenis penelitian dalam penelitian ini yaitu Penelitian yang dilakukan pada Usaha Kipang Sisera ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan jenis penelitian adalah deskriptif. Dalam penelitian deskriptif untuk menggambarkan sesuatu tentang karakteristik individu, situasi atau kelompok tertentu. “Penelitian ini relatif sederhana yang tidak memerlukan landasan teotitis rumit atau pengajuan hipotesis tertentu”.

BAB IV pada bagian ini berisi tentang hasil penelitian yang dilakukan peneliti serta pembahasan yang diuraikan peneliti.

BAB V berisi tentang kesimpulan yang disimpulkan oleh peneliti dan juga berisi saran-saran yang dikemukakan peneliti.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Laba

a. Perencanaan Laba

Pengertian perencanaan menurut Malayu S. P:

Perencanaan (*planning*) adalah fungsi dasar (*fundamental*) manajemen, karena *organizing*, *staffing* dan *controlling* pun harus terlebih dahulu direncanakan. Perencanaan ini adalah dinamis, perencanaan ini ditujukan pada masa depan yang penuh dengan ketidakpastian karena adanya perubahan kondisi dan situasi.¹

Sedangkan menurut Ernie Tisnawati & Kurniawan Saefullah:

Perencanaan merupakan pengambilan keputusan untuk jangka waktu yang panjang atau yang akan datang mengenai apa yang akan dilakukan, bagaimana cara melakukannya, kapan akan dilakukan dan siapa yang akan melakukannya, di mana keputusan yang akan diambil belum tentu sesuai hingga implementasi perencanaan tersebut dibuktikan di kemudian hari.²

Perencanaan adalah pemikiran ke depan untuk menyediakan rencana alternatif yang digunakan dengan cepat dan mudah ketika dibutuhkan. Perencanaan juga meningkatkan kecepatan perusahaan untuk merespons/menanggapi suatu peristiwa yang tidak pasti, ini berarti perusahaan dapat mengurangi biaya-biaya untuk merespons keadaan yang kurang baik dan dapat dengan cepat bereaksi/bertindak untuk mengambil keuntungan dari peluang yang tidak terduga.³

¹ Malayu S. P. Hasibuan, *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), hal. 91.

² Ernie Tisnawati & Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Kencana, 2005), hal. 96.

³ Arthur J. Keown, et. al., "Financial Management: Principle and Applications", Charlie Sariputra ed., *Manajemen Keuangan: Prinsip dan Penerapan*, (Jakarta: PT Indeks, 2008), hal. 111.

Perencanaan diproses oleh perencana (*planner*), hasilnya menjadi rencana (*plan*). Perencanaan adalah suatu proses untuk menentukan rencana. Produk dari perencanaan adalah rencana. Perencanaan dan rencana sangat penting, karena:⁴

- 1) Tanpa perencanaan dan rencana berarti tidak ada tujuan yang ingin dicapai.
- 2) Tanpa perencanaan dan rencana tidak ada pedoman pelaksanaan sehingga banyak pemborosan.
- 3) Rencana adalah dasar pengendalian karena tanpa ada rencana pengendalian tidak dapat dilakukan.
- 4) Tanpa perencanaan dan rencana berarti tidak ada keputusan dan proses manajemen pun tidak ada.

Perencanaan yang efektif membutuhkan partisipasi dan koordinasi dari semua bagian dalam entitas tersebut. Perencanaan mencakup penentuan tujuan perusahaan yang merupakan target atau hasil yang terukur. Dalam menyatakan tujuan dari suatu bisnis, banyak orang berfikir mengenai laba terlebih dahulu. Meskipun laba merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari suatu bisnis yang berhasil, laba hanyalah salah satu cita-cita (*goal*) tetapi bukanlah satu-satunya tujuan.⁵

⁴ Malayu S. P. Hasibuan. *Loc. Cit.*

⁵ William K. Carter, Diterjemahkan dari "Cost Accounting" oleh Krista (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hal. 5.

b. Tujuan Perencanaan

Adapun tujuan perencanaan yaitu sebagai berikut:⁶

- 1) Perencanaan bertujuan untuk menentukan tujuan, kebijakan-kebijakan, prosedur dan program serta memberikan pedoman cara-cara pelaksanaan yang efektif dalam mencapai tujuan.
- 2) Perencanaan bertujuan untuk menjadikan tindakan ekonomis, karena semua potensi yang dimiliki terarah dengan baik kepada tujuan.
- 3) Perencanaan adalah satu usaha untuk memperkecil risiko yang dihadapi pada masa yang akan datang.
- 4) Perencanaan menyebabkan kegiatan-kegiatan dilakukan secara teratur dan bertujuan.
- 5) Perencanaan memberikan gambaran yang jelas dan lengkap tentang seluruh pekerjaan.
- 6) Perencanaan membantu penggunaan suatu alat pengukuran hasil kerja.
- 7) Perencanaan menjadi suatu landasan untuk pengendalian.
- 8) Perencanaan membantu peningkatan daya guna dan hasil guna organisasi.

Menurut Zaki Baridwan:

Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi dari pemilik.⁷

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama/tujuan yang paling penting bagi perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya.

⁶ *Ibid.*, hal. 95.

⁷ Zaki Baridwan, *Op. Cit.*, hal. 29.

Pihak manajemen selalu merencanakan berapa besar perolehan laba setiap periode, yang ditentukan melalui target yang harus dicapai.⁸

Penentuan target laba sangat penting agar para manajemen perusahaan termotivasi untuk bekerja secara maksimal dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya. Pencapaian target minimal yang dibutuhkan sudah merupakan prestasi tersendiri bagi mereka, apalagi mampu melampaui target yang telah ditetapkan. Sebaliknya, jika target yang telah ditetapkan tersebut tidak tercapai hal ini merupakan kesalahan yang harus dicari jalan keluar penyebabnya. Selain itu, pencapaian target laba merupakan ukuran untuk menentukan karier pihak manajemen ke depan.⁹

Menurut Rudianto: “Anggaran laba adalah jumlah laba yang ingin diperoleh perusahaan melalui berbagai aktivitas operasional yang mencakup kegiatan produksi dan penjualan di dalam suatu periode tertentu”.¹⁰

Secara umum terdapat tiga metode yang dapat digunakan di dalam menyusun anggaran laba suatu perusahaan, yaitu:¹¹

- 1) Metode *a posteriori* adalah metode penyusunan anggaran laba di mana jumlah laba ditetapkan sesudah proses perencanaan (*planning*) secara keseluruhan, termasuk penyusunan anggaran operasional.

⁸ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hal. 302.

⁹ *Ibid.*

¹⁰ Rudianto, *Penganggaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), hal. 130.

¹¹ *Ibid.*, hal. 130-131.

- 2) Metode *a priori* adalah metode penyusunan anggaran laba di mana jumlah laba ditentukan terlebih dahulu pada awal proses perencanaan (*planning*) secara keseluruhan.
- 3) Metode *pragmatis* adalah metode penyusunan anggaran laba, di mana jumlah laba yang direncanakan ditetapkan berdasarkan suatu standar tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman.

c. Jenis-jenis laba

Dalam praktiknya, laba yang diperoleh perusahaan terdiri dari dua macam yaitu: Pertama, Laba kotor artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban bagi perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama kali diperoleh oleh perusahaan. Kedua, laba bersih adalah laba operasi ditambah pendapatan nonoperasi (seperti pendapatan bunga) dikurangi biaya nonoperasi (seperti biaya bunga) dikurangi pajak penghasilan.¹²

d. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba

1) Faktor penjualan

Penjualan maksudnya adalah jumlah pendapatan yang diperoleh melalui barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah. Besar kecilnya suatu penjualan penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis. Sementara itu, penjualan dipengaruhi oleh:

¹² Charles T. Horngren, et. al., Diterjemahkan dari “Cost Accounting, A Managerial Emphasis” oleh P. A. Lestari (Jakarta: Erlangga, 2006), hal. 71.

- a) Harga jual
 - b) Jumlah barang yang dijual
- 2) Faktor harga pokok penjualan

Harga pokok penjualan adalah harga suatu barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut.

Harga pokok penjualan ini penting untuk dijadikan sebagai dasar penentuan harga jual ke konsumen. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh:¹³

- a) Harga pokok rata-rata
- b) Jumlah barang yang dijual

Jadi, dari penjelasan di atas maka peneliti menyimpulkan bahwa perencanaan laba merupakan upaya seorang manajer untuk menyusun dan membuat rencana dalam pencapaian laba yang akan diperoleh oleh perusahaan di masa yang akan datang.

Dalam perencanaan laba ada beberapa hal yang harus dilakukan yaitu:¹⁴

- 1) Mengurangi biaya tetap
- 2) Pengurangan biaya variabel
- 3) Meningkatkan harga jual per unit
- 4) Meningkatkan unit yang dijual

¹³ Kasmir, *Op. Cit.*, hal. 303-304.

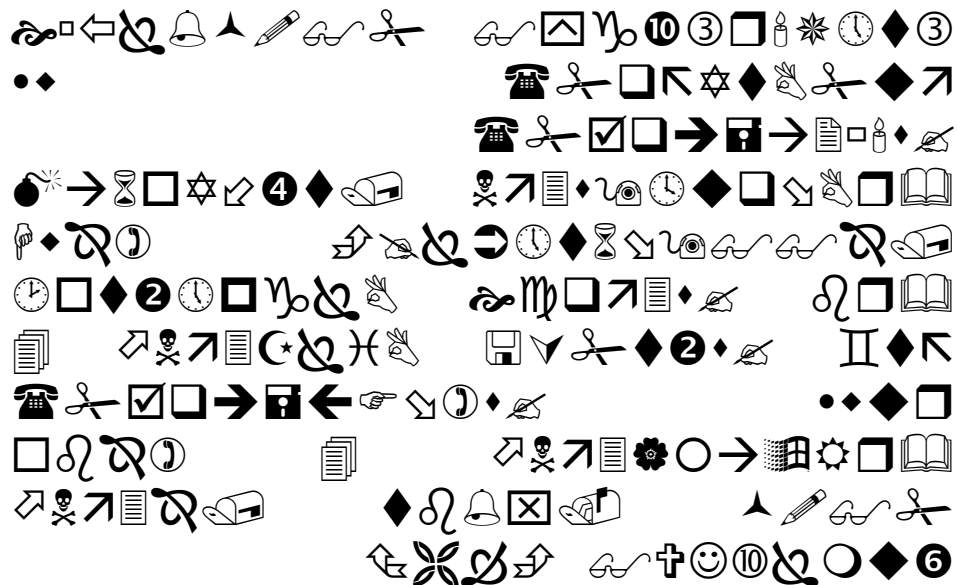
¹⁴ Komaruddin Ahmad, *Akuntansi Manajemen* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 63-64.

Dalam Islam disyaratkan, untuk bisa meraih harta yang halal harus sejalan antara niat, proses dan sarana yang digunakan. Dalam arti, sekalipun didahului dengan niat yang baik akan tetapi jika proses dan sarana yang dipakai tidak dibenarkan oleh Islam maka niscaya harta yang dihasilkan tidak akan barakah dan haram hukumnya.¹⁵ Sebagaimana hadis (BUKHARI - 3644) mengatakan Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Yusuf telah menceritakan kepada kami Sufyan dari Humaid dari Anas radliallahu 'anhu berkata; "Ketika Abdurrahman bin 'Auf tiba di Madinah, Nabi shallallahu 'alaihi wasallam mempersaudarakan dia dengan Sa'ad bin Ar Rabi' Al Anshari, lalu Sa'ad menawarkan membagi dua diantara dua istri dan hartanya. Lantas Abdurrahman bin 'Auf berkata; "Semoga Allah memberkahimu pada keluarga dan hartamu. Beritahukanlah pasarnya kepadaku." Lalu dia berjualan dan mendapat keuntungan dari berdagang minyak samin dan keju.

Islam adalah agama yang universal yang dapat dipahami sebagai sebuah pandangan hidup, aturan tentang ritual (ibadah) dan muamalah yang berfungsi untuk membimbing manusia agar bisa hidup layak, hidup bahagia dengan ridha Allah Swt baik di dunia maupun di akhirat. Dari hadis di atas diketahui bahwa salah satu cara untuk mendapatkan keuntungan yaitu melalui perdagangan (jual beli).

¹⁵ Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis* (UIN-Malang, 2009). hal. 198.

Dalam Al-qur'an aturan halal dan haram mengenai jual beli untuk memperoleh keuntungan dijelaskan dalam firman Allah Swt: QS. An-nisa' ayat 29¹⁶



Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.¹⁷

Ayat ini jelas sekali ditujukan kepada orang-orang yang beriman, “*ya’ayyuhal-ladzina amanu*”. Ketetapan ayat bagi orang yang beriman mesti ada hukumnya, yaitu larangan atau perintah. Terlihat pada kalimat berikutnya, ayat ini berisi perintah supaya orang-orang yang beriman untuk tidak berbuat zalim kepada sesama dengan cara memakan harta mereka secara batil, “*la ta’kulu amwa lakum baynakum bil-bathili*”.

¹⁶ *Ibid.*, hal. 199.

¹⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: CV Penerbit J-Art, 2004), hal. 83.

Kata *ta'kulu* yang berarti memakan, juga bisa berarti mengambil atau menggunakan manfaat harta orang lain tanpa izin.

Sedangkan kata *bil-bathili* yang berarti dengan cara yang diharamkan seperti mengambil *riba* dari setiap pinjaman uang, “*wa ‘aklihim ‘amwalan-nasi bil bathili*”.¹⁸ Jika hendak mengambil keuntungan dari harta orang lain mesti dilakukan dengan cara yang dibenarkan oleh syari’ah. Seperti melakukan transaksi perniagaan yakni jual beli, sewa menyewa, kerja sama bagi hasil dan cara lainnya.¹⁹

Islam juga mempunyai aturan mengenai etika bisnis dalam memperoleh keuntungan, yaitu:²⁰

- 1) Menghindari tirani, setan, sombong, serakah dan hal lain yang jelek
- 2) Kerja sama dengan yang lain baik waktu susah maupun waktu gembira
- 3) Membeli dan menjual dengan cara sopan dan sederhana
- 4) Jangan menipu, berbohong sewaktu membeli dan menjual.
- 5) Jangan menjual barang yang dilarang dalam Islam
- 6) Pakai timbangan yang adil dan ukuran yang benar
- 7) Jangan membeli dan menjual barang yang dicuri
- 8) Jangan memakan riba

2. Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis ini seringkali dipergunakan dalam ekonomi dan bisnis untuk menganalisis implikasi berbagai keputusan tentang harga dan

¹⁸ Dwi Swiknyo, *Komplikasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010), hal. 61.

¹⁹ *Ibid.*, hal. 62.

²⁰ Sofyan Syafri Harahap, *Akuntansi Islam* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004), hal. 236.

produksi. Untuk itu bisa dibuat suatu model dengan cara mengembangkan fungsi yang bisa menggambarkan hubungan antara ongkos, hasil penjualan dan keuntungan.²¹

Analisis titik impas atau yang dikenal dengan *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting digunakan dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan ingin mengeluarkan suatu produk baru. Artinya dalam mengeluarkan produk baru tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan, kemudian harga jual yang akan ditentukan serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen.²²

Analisis titik impas digunakan untuk mengetahui pada titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan atau untuk mengetahui pada titik berapa perusahaan beroperasi sehingga menunjukkan kondisi tidak laba dan tidak rugi. Melalui analisis titik impas, kita akan dapat mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (penjualan atau produksi).²³

Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit analysis*) adalah pemeriksaan sistematis hubungan antara harga jual, volume penjualan, produksi, biaya, beban dan laba. Analisis biaya-volume-laba penting dalam perencanaan laba. Analisis tersebut juga merupakan faktor penting dalam keputusan-keputusan manajemen seperti penetapan harga jual, penentuan

²¹ Desmizar, *Matematika Untuk Ekonomi dan Bisnis* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), hal. 111.

²² Kasmir, *Op. Cit.*, hal. 332.

²³ *Ibid.*

bauran produk yang terbaik dan pemakaian fasilitas produksi secara maksimal.²⁴

Salah satu manfaat pokok analisis biaya-volume-laba adalah untuk menghitung titik impas (*Break Even Point*). “Titik impas adalah jumlah unit yang mesti dijual oleh perusahaan untuk memperoleh keuntungan nol (yakni impas).”²⁵ Titik impas (*Break Even Point*) adalah jumlah penjualan produk/barang yang akan menyamakan pendapatan total dengan biaya total yaitu jumlah penjualan produk/barang yang akan menghasilkan laba operasi nol. Titik impas menjelaskan berapa banyak *output*/barang yang harus terjual agar tidak menanggung rugi operasi.²⁶

a. Manfaat analisis *break even point*

Analisa *Break Even* sering digunakan dalam perencanaan keuangan. Namun tidak berarti rumus itu tidak dapat digunakan dalam hal yang lain misalnya dalam analisa laporan keuangan. Dalam analisa laporan keuangan kita dapat menggunakan rumus ini untuk mengetahui:²⁷

- 1) Hubungan antara penjualan, biaya dan laba
- 2) Untuk mengetahui struktur biaya tetap dan variabel
- 3) Untuk mengetahui kemampuan perusahaan memberikan margin untuk menutupi biaya tetap
- 4) Untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas di mana perusahaan tidak mengalami laba dan rugi

²⁴ Henry Simamora, *Akuntansi* (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hal. 603.

²⁵ *Ibid.*, hal. 603-604.

²⁶ Charles T. Horngren, et. al., *Op. Cit.*, hal. 75.

²⁷ Syofyan Syafri Harahap, *Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1999), hal. 357.

Dalam perusahaan peranan penjualan sudah jelas yaitu sebagai sumber pendapatan untuk memperoleh laba. Kita menginginkan agar jumlah penjualan dapat menutupi biaya total yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan sedangkan biaya variabel adalah biaya yang dipengaruhi oleh volume kegiatan yakni semakin banyak volume kegiatan yang terjadi maka semakin banyak pula biaya variabel.²⁸

Manfaat lain analisis titik impas adalah membantu manajer dalam pengambilan keputusan. Misalnya dalam hal aliran kas, jumlah permintaan (produksi) dan penentuan harga suatu produk tertentu. Intinya, kegunaan analisis ini adalah untuk menentukan jumlah keuntungan pada berbagai tingkat penjualan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa arti analisis titik impas adalah suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh keuntungan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.²⁹

Dalam rangka penentuan titik impas ini, perlu diketahui beberapa hal penting agar titik impas dapat ditentukan dengan tepat, yaitu:³⁰

- 1) Tingkat keuntungan (laba) yang ingin dicapai dalam suatu periode

²⁸ *Ibid.*, hal. 358.

²⁹ Kasmir, *Op. Cit.*, hal. 333.

³⁰ *Ibid.*, hal. 334.

- 2) Besarnya kapasitas produksi yang tersedia atau yang mungkin dapat ditingkatkan
- 3) Jumlah biaya yang harus dikeluarkan, baik biaya tetap maupun biaya variabel

b. Tujuan Analisis Titik Impas

Penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu: ³¹

- 1) Mendesain spesifikasi produk
- 2) Menentukan harga jual per satuan
- 3) Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
- 4) Memaksimalkan jumlah produksi
- 5) Merencanakan laba yang diinginkan

c. Asumsi dan Keterbatasan Analisis Titik Impas

Adapun asumsi-asumsi dan keterbatasan analisis titik impas adalah sebagai berikut: ³²

- 1) Biaya, dalam analisis titik impas hanya digunakan dua macam biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, kita harus memisahkan kedua biaya ini tetapi dalam hal ini secara umum untuk memisahkan kedua biaya ini relatif sulit karena ada biaya yang tergolong semi variabel dan tetap.

³¹ Kasmir, *Op. Cit.*, hal. 334-335.

³² *Ibid.*, hal. 338-340.

- 2) Biaya tetap, merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu).
- 3) Biaya variabel, merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan.
- 4) Harga jual, maksudnya dalam analisis ini hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.
- 5) Tidak ada perubahan harga jual, artinya diasumsikan harga jual persatuan tidak dapat berubah selama periode analisis. Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, dimana harga jual dalam suatu periode dapat berubah-ubah seiring dengan perubahan biaya-biaya lainnya yang berhubungan langsung dengan produk maupun tidak.

Selain itu keterbatasan yang terdapat dalam analisis titik impas antara lain sebagai berikut:³³

- 1) Asumsi yang menyebutkan harga jual konstan padahal kenyataannya harga ini kadang-kadang harus berubah sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran di pasar. Untuk menutupi kelemahan itu maka harus dibuat analisa sensitivitas untuk harga jual yang berbeda.
- 2) Asumsi terhadap *cost*, penggolongan biaya tetap dan biaya variabel juga mengandung kelemahan. Dalam keadaan tertentu untuk memenuhi volume penjualan biaya tetap tidak bisa tidak harus berubah karena pembelian mesin-mesin atau peralatan lainnya.

³³ Syofyan Syafri Harahap, *Op. Cit.*, hal. 364.

Demikian juga perhitungan biaya variabel per unit juga akan dapat dipengaruhi perubahan.

- 3) Jenis barang yang dijual tidak selalu satu jenis.
- 4) Biaya tetap tidak juga selalu tetap pada berbagai kapasitas.
- 5) Biaya variabel juga tidak selalu berubah sejajar dengan perubahan volume.

Analisis biaya-volume-laba (CVP) mengasumsikan bahwa:³⁴

- 1) Manajer dapat mengklasifikasikan setiap biaya sebagai biaya variabel atau biaya tetap.
- 2) Satu-satunya faktor yang mempengaruhi biaya adalah perubahan volume. Biaya tetap tidak berubah.

d. Rumusan yang Digunakan dalam *Break Even Point*

Berikut ini beberapa model rumus yang dapat digunakan dalam analisis titik impas:³⁵

- 1) Analisis titik impas dalam unit

$$\text{BEP} = \frac{FC}{P - VC / \text{UNIT}}$$

Dimana:

BEP: Analisis titik impas (*Break Even Point*)

FC: Biaya tetap (*Fixed Cost*)

VC: Biaya variabel (*Variabel Cost*)

P: Harga (*Price*)

S: Jumlah penjualan (*Sales Volume*)

³⁴ Charles T. Horngren & Walter T. Harrison Jr, Diterjemahkan dari "Accounting, 7e" oleh Gina Gania & Danti Pujianti (Jakarta: Erlangga, 2007), hal. 361.

³⁵ Kasmir, *Op. Cit.*, hal. 340-341.

2) Analisis titik impas dalam rupiah

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

e. Margin of safety

Margin of safety merupakan hubungan antara volume penjualan yang dibudgetkan dengan volume penjualan pada titik impas. Apabila volume penjualan pada titik impas telah diketahui dan kemudian dihubungkan dengan penjualan yang dibudgetkan akan dapat diketahui batas keamanan yaitu berapa besar volume penjualan boleh turun asal perusahaan tidak menderita kerugian.³⁶

Margin of safety ini dapat dinyatakan dalam persentase atau rasio antara penjualan yang dibudgetkan dengan penjualan pada titik impas atau dalam persentase dari selisih antara penjualan yang dibudgetkan dan penjualan pada titik impas dengan penjualan yang dibudgetkan. Dengan rumus:³⁷

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan}}{\text{penjualan pada titik impas}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

Suatu perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar lebih baik jika dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang rendah karena *margin of safety* menunjukkan gambaran kepada manajemen berapa penurunan penjualan yang dapat

³⁶ Jumingan, *Analisa Laporan Keuangan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006), hal. 212.

³⁷ *Ibid.*

ditoleransi sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh keuntungan.

Prosentase dari *margin of safety* dapat dihubungkan langsung dengan tingkat keuntungan perusahaan dengan rumus:³⁸

Profit = Marginal Income Ratio x Margin of Safety

Jadi, apabila *marginal income ratio* (P/V ratio) dan prosentase keuntungan diketahui maka *margin of safety* juga dapat ditemukan dengan cara sebagai berikut:³⁹

$$\text{M/S ratio} = \frac{\text{Profit (\%)}}{\frac{P}{V} (\%)}$$

f. Marjin kontribusi (*contribution margin*)

Dalam menggunakan analisis biaya, volume dan laba, pengertian dan perhatian yang lebih besar terhadap *contribution margin* (CM) sangat diperlukan sekali, karena dengan cepat pula kita dapat membuat suatu keputusan dan sebagai titik awal dari keputusan-keputusan berikutnya. Keputusan-keputusan atau masalah yang dapat diselesaikan dengan *contribution margin* (CM), antara lain:⁴⁰

- 1) Menutup atau meneruskan segmen atau bagian tertentu
- 2) Jika alternatif penutupan suatu segmen itu dilakukan dan dilakukan alternatif lain, maka keputusannya pun hanya membandingkan CM saja

³⁸ *Ibid.*, hal. 199-200.

³⁹ *Ibid.*

⁴⁰ Komaruddin Ahmad, *Op., Cit.*, hal. 58.

- 3) Dalam analisis *joint cost* dengan *joint product*, keputusannya hanya membandingkan harga jual baru dikurangi harga jual lama dengan CM (yaitu biaya proses lanjutan) sudah diambil keputusan
- 4) Tidak memerlukan perhitungan-perhitungan yang rumit dan lebih efisien terutama dalam analisis *break even point*

Dalam analisis *break even point* dua jenis kontribusi yaitu:⁴¹

- 1) Marjin kontribusi dalam unit

$$\text{CM} = \text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}$$

- 2) Marjin kontribusi dalam persen

$$\text{CM} = \text{Harga jual (persen)} - \text{biaya variabel (persen) atau}$$

$$\text{CM} = 1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan bersih}} \%$$

Jika ingin merencanakan laba tertentu, maka rumusnya:

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{laba}}{\text{Marjin kontribusi}}$$

g. Penentuan penjualan minimal

Apabila besarnya keuntungan yang diinginkan telah ditetapkan atau besarnya risiko kerugian telah ditetapkan, maka perlu ditentukan berapa besarnya penjualan minimal yang harus dicapai untuk memungkinkan diperolehnya keuntungan yang diinginkan atau kerugian tersebut.⁴²

Apabila dikehendaki keuntungan tertentu, penjualan minimalnya dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut:⁴³

⁴¹ *Ibid.*, hal. 59.

⁴² Jumingan, *Op.*, *Cit.*, hal. 210.

⁴³ *Ibid.*

$$1) \text{ Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$2) \text{ Penjualan minimal (dalam unit)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{p - v}$$

3. Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Merencanakan Laba

Dalam rangka memproduksi suatu produk, baik barang maupun jasa perusahaan terkadang perlu terlebih dahulu merencanakan berapa besar laba yang ingin diperoleh. Artinya dalam hal ini besar laba merupakan prioritas yang harus dicapai perusahaan, disamping hal-hal lainnya. Agar perolehan laba mudah ditentukan, salah satu caranya adalah perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu berapa titik impasnya. Artinya perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan. Analisis titik impas atau analisis *break even point* merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan.⁴⁴

Ada beberapa alasan yang mengharuskan sebuah perusahaan menyusun sebuah rencana untuk menghadapi masa yang akan datang, antara lain:⁴⁵

- a. Masa yang akan datang penuh dengan berbagai ketidakpastian, sehingga jauh-jauh hari sebelum masa tersebut tiba perusahaan harus mempersiapkan diri untuk menghadapinya. Ini berarti bahwa perusahaan harus menyusun rencana agar jika masa yang akan datang tersebut tiba, perusahaan akan dapat berjalan lancar.

⁴⁴ Kasmir, *Op. Cit.*, hal. 332.

⁴⁵ M. Munandar, *Budgeting Perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja* (Yogyakarta: Anggota IKAPI, 2007), hal. 2-4.

- b. Masa yang akan datang penuh dengan berbagai alternatif pilihan yang mau tidak mau perusahaan harus memilih. Untuk memilih alternatif yang tepat, dibutuhkan berbagai analisis dan berbagai penelitian yang kadang-kadang membutuhkan waktu yang tidak singkat.
- c. Rencana diperlukan oleh perusahaan sebagai pedoman kerja bagi para karyawan, sehingga sebelum rencana tersebut dilaksanakan nanti masing-masing karyawan sudah mengetahui dengan jelas apa tugas dan kewajiban yang harus dikerjakan.
- d. Rencana diperlukan oleh perusahaan sebagai alat pengkoordinasian bagi seluruh kegiatan dari seluruh bagian yang ada dalam perusahaan.
- e. Rencana diperlukan oleh perusahaan sebagai alat evaluasi (pengawasan) kerja para karyawan yaitu untuk menilai prestasi kerja atau kinerja para karyawan dalam melaksanakan atau merealisasikan rencana tersebut.

Untuk produk dan jasa yang sudah ada, manajer lebih memperhatikan tingkat penjualan yang diperlukan untuk menghasilkan laba target ketimbang titik impas. Manajer perusahaan baru juga tertarik dengan laba yang diharapkan dapat dihasilkan.⁴⁶

Analisis *Break even Point* adalah titik pulang pokok di mana *total revenue=total cost*. 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.⁴⁷

⁴⁶ Charles T. Horngren & Walter T. Harrison Jr, Diterjemahkan dari "Accounting, 7e" *Op., Cit.*, hal. 365.

⁴⁷ Yacob Ibrahim, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), hal. 155.

B. Penelitian terdahulu

Penelitian yang berjudul “Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungon Kabupaten Mandailing Natal” ini memiliki penelitian terdahulu guna untuk memperkuat/mendukung penelitian ini.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Aulia Puspita K D, Skripsi./Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2012.	Analisis <i>Break Even Point</i> Terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta	Penelitian ini dilakukan dengan tujuan (1) mengetahui tingkat penjualan yang harus dipertahankan PR. Kreatifa Hasta Mandiri agar tidak menderita rugi (2) mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan PR. Kreatifa Hasta Mandiri (3) mengetahui akibat perubahan elemen penentu <i>break even</i> terhadap perencanaan laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri. Penelitian ini menggunakan desain penelitian studi kasus pada PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta. Metode pada penelitian ini menggunakan pendekatan <i>expost facto</i> karena variabel yang diteliti tidak dikenai suatu tindakan, perlakuan atau manipulasi, melainkan hanya meneliti dan mengungkapkan faktor-faktor yang diteliti berdasarkan keadaan yang sudah ada. Data

			diperoleh dengan menggunakan teknik dokumentasi dan observasi. Analisis data menggunakan rumus <i>break even point</i> dan <i>margin of safety</i> .
2	Muhamad Yusuf Andrianto, dkk/ Jurnal Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya, Malang, 2016	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014)	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis laporan keuangan tahun 2014 untuk merencanakan laba tahun 2015. Jenis penelitian ini yaitu deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, alat pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi pada data keuangan CV Langgeng Makmur Bersama kota Lumajang.
3	Jalaluddin, dkk/ Jurnal Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, Malang, 2014	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013)	Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui penerapan analisis titik impas pada koperasi, <i>margin of safety</i> yang dihasilkan dan membuat perencanaan laba periode dan perencanaan penjualan minimal untuk mencapai keuntungan yang diharapkan oleh Koperasi Sari Apel Brosem Batu pada tahun 2014.
4	Delti Julia/Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidiempuan, 2016	Analisis <i>Break Even Point</i> Produk Dodol Salak Terhadap Perencanaan Laba Pada UD Salacca Kabupaten Tapanuli Selatan	Jenis penelitian ini adalah penelitian dengan menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif. Sumber data yang diperoleh dari data primer wawancara langsung dengan pegawai UD Salacca selaku manager pemasaran juga menggunakan data penjualan dari produk dodol salak. Adapun pengumpulan data dengan studi

			kepuustakaan, observasi dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis <i>contribution margin</i> , rasio analisis <i>break even point</i> dan analisis <i>margin of safety</i> untuk melihat kondisi UD Salacca dari segi perencanaan laba selama dua tahun terakhir
5	Noer rafikah Zulyanti/ Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri, Universitas Lamongan.	Perencanaan Penetapan Laba Melalui Pendekatan Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Perusahaan Wingko UD.Tujuh Tujuh Elok Babat-Lamongan	Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif pada perusahaan Wingko UD Tujuh Tujuh Elok Babat. Menganalisis perencanaan laba menggunakan metode <i>break even point</i> pada perusahaan Wingko untuk mengetahui besar minimum serta besar target yang harus dilalui oleh penulis adalah: pemisahan biaya, perhitungan analisis BEP, perhitungan perencanaan laba dan perhitungan <i>margin of safety</i> .
6	Vivin Ulfathu Choiriah, dkk/Jurnal Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya, Malang 2016	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba yang diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014)	Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, sumber data yang digunakan adalah data sekunder dengan teknik pengumpulan data menggunakan dokumen data keuangan Perhutani Plywood Industri Kediri.

Ada beberapa persamaan dan perbedaan yang terdapat pada penelitian terdahulu adalah sebagai berikut:

1. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya oleh Aulia Puspita K D yaitu sama-sama meneliti tentang analisis *break even point*

yang digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba, sedangkan perbedaannya yaitu pada lokasi penelitian dan pendekatan yang digunakan pada penelitian ini menggunakan kuantitatif deskriptif sedangkan Aulia Puspita K D pendekatan *ecpost facto*.

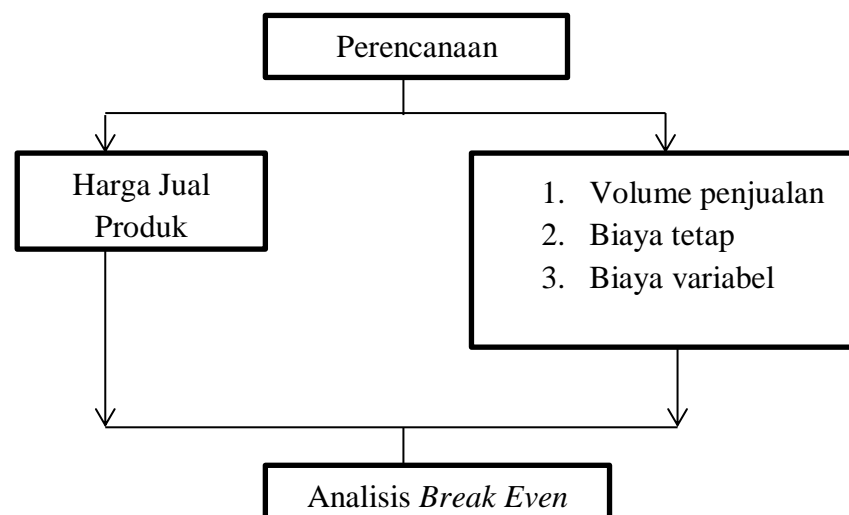
2. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya oleh Muhamad Yusuf Andrianto, dkk yaitu sama-sama meneliti tentang analisis *break even point* yang digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba, sedangkan perbedaannya yaitu pada lokasi penelitian dan pendekatan yang digunakan pada penelitian ini menggunakan kuantitatif deskriptif sedangkan Muhamad Yusuf Andrianto, dkk menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif.
3. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya oleh Jalaluddin, dkk yaitu sama-sama meneliti tentang analisis *break even point* yang digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba, sedangkan perbedaannya yaitu pada lokasi penelitian dan kajian teori penelitian ini tidak menggunakan teknik pemisahan biaya sementara pada penelitian Jalaluddin, dkk menggunakan teknik pemisahan biaya.
4. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya oleh Delti Julia yaitu sama-sama meneliti tentang analisis *break even point* yang digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba, sedangkan perbedaannya yaitu pada lokasi penelitian dan teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi sedangkan penelitian Delti Julia studi kepustakaan, observasi, dokumentasi dan wawancara.

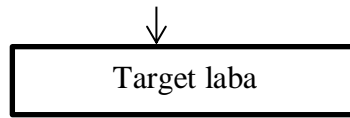
5. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya oleh Noer rafikah Zulyanti yaitu sama-sama meneliti tentang analisis *break even point* yang digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba, sedangkan perbedaannya yaitu pada lokasi penelitian dan analisis data pada penelitian ini menggunakan statistik deskriptif sedangkan analisis data penelitian Noer rafikah Zulyanti dilakukan secara induktif.
6. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya oleh Vivin Ulfathu Choiriah, dkk yaitu sama-sama meneliti tentang analisis *break even point* yang digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba, sedangkan perbedaannya yaitu pada lokasi penelitian dan sumber data yang digunakan pada penelitian ini sumber data primer sedangkan penelitian Vivin Ulfathu Choiriah, dkk sumber data sekunder.

C. Kerangka Pikir

Dalam penelitian yang berjudul “Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungang Kabupaten Mandailing Natal” memiliki kerangka pikir sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Pikir





Analisis *break even point* merupakan suatu keadaan dimana suatu usaha tidak mengalami kerugian maupun keuntungan atau laba dengan kata lain seimbang antara pendapatan dengan pengeluaran. Sedangkan perencanaan laba merupakan suatu cara atau rancangan yang dibuat oleh seorang manajer dalam memperkirakan laba yang akan dicapai oleh usaha yang sedang dijalaninya.

Dari gambar kerangka pikir di atas dapat dilihat bahwa untuk mencapai target laba yang telah direncanakan dengan menggunakan analisis *break even point* diperlukan informasi mengenai harga jual produk, volume penjualan, biaya tetap dan biaya variabel.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yang berjudul “Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungon Kabupaten Mandailing Natal” berada di Jalan Syeh Abdul Kadir Mandili Gang Sauh Kelurahan Panyabungon III Kecamatan Panyabungon Kota Kabupaten Mandailing Natal. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Oktober 2017 sampai dengan selesai 2018.

B. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan pada Usaha Kipang Sisera ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan jenis penelitian adalah deskriptif. Dalam penelitian deskriptif untuk menggambarkan sesuatu tentang karakteristik individu, situasi atau kelompok tertentu. “Penelitian ini relatif sederhana yang tidak memerlukan landasan teoritis rumit atau pengajuan hipotesis tertentu”.¹

Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bermaksud untuk membuat pencandraan (deskripsi) mengenai situasi-situasi atau kejadian. Dalam arti ini penelitian deskriptif itu adalah akumulasi data dasar dalam cara deskriptif semata-mata tidak perlu mencari atau menerangkan saling hubungan, mentest hipotesis, membuat ramalan atau mendapatkan makna dan implikasi.²

¹ Rosady Ruslan, *Metode Penelitian: Public Relations & Komunikasi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 12.

² Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005), hal. 76.

C. Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini yaitu menggunakan data primer. Data primer merupakan data yang dikumpulkan dari sumber-sumber asli untuk tujuan tertentu.³ Data dalam penelitian ini bersumber langsung dari Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

D. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan:

1. Wawancara

Salah satu metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara yaitu suatu kegiatan dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para responden. Wawancara bermakna berhadapan langsung antara *interviewer* dengan responden dan kegiatannya dilakukan secara lisan.⁴ Teknik ini dilakukan untuk mengetahui informasi tentang pemahaman dan pengaplikasian terhadap *break even point* pada Usaha Kipang Sisera.

2. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang telah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Hasil penelitian dari wawancara atau observasi akan lebih dapat

³ Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2009), hal. 157.

⁴ P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004), hal. 39.

dipercaya jika didukung oleh sejarah pribadi masa kecil, sekolah, tempat kerja, masyarakat dan autobiografi.⁵

Pada penelitian ini dokumentasi yang digunakan yaitu berupa laporan keuangan mengenai catatan penjualan, biaya tetap dan biaya variabel yang diperoleh dari laporan laba rugi Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal. Berikut tabel dari data yang diperlukan pada penelitian ini:

Tabel 3.1
Data yang Digunakan pada Penelitian dalam Rupiah (Rp)

Tahun	Bulan	Penjualan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Bahan Baku
2016	Januari	5.100.000	11.700.000	673.000	8.500.000
	Februari	4.080.000	11.650.000	680.000	8.500.000
	Maret	4.020.000	11.620.000	670.000	8.500.000
	April	4.200.000	11.660.000	695.000	8.500.000
	Mei	5.025.000	12.280.000	681.000	9.100.000
	Juni	5.190.000	12.310.000	668.000	9.100.000
	Juli	4.395.000	12.250.000	675.000	9.100.000
	Agustus	4.185.000	12.500.000	685.000	9.400.000
	September	4.710.000	12.530.000	683.000	9.400.000
	Oktober	4.500.000	12.540.000	679.000	9.400.000
	November	4.815.000	13.160.000	684.000	10.000.000
	Desember	5.250.000	12.900.000	682.000	9.700.000
2017	Januari	5.730.000	13.330.000	677.000	10.080.000
	Februari	5.400.000	13.290.000	692.000	10.080.000
	Maret	5.205.000	13.060.000	676.000	10.080.000
	April	5.100.000	12.440.000	688.000	9.250.000
	Mei	5.340.000	12.470.000	690.000	9.250.000
	Juni	5.670.000	12.550.000	695.000	9.400.000
	Juli	5.880.000	12.370.000	691.000	9.200.000
	Agustus	5.475.000	12.450.000	687.000	9.200.000
	September	5.265.000	13.730.000	677.000	10.450.000
	Oktober	4.200.000	13.650.000	665.000	10.450.000
	November	4.395.000	13.670.000	674.000	10.450.000
	Desember	5.925.000	14.090.000	694.000	10.790.000

⁵ Sugiono, *Op., Cit*, hal. 422.

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan teknik yang digunakan untuk mengolah hasil penelitian dan menjawab rumusan masalah penelitian. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisis statistik deskriptif dengan menggunakan analisis *break even point*.

Data yang diperlukan pada analisis *break even point* yaitu:

- 1) Jumlah penjualan serta harga jual per unit
- 2) Biaya variabel
- 3) Biaya tetap

Terdapat empat metode atau rumus dalam menghitung titik impas, yaitu:⁶

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

Dimana: BEP = Penjualan pada titik impas-dalam rupiah

FC = Biaya tetap keseluruhan (*fixed cost*)

VC = Biaya variabel keseluruhan (*variable cost*)

S = Hasil penjualan keseluruhan (*sales*)

1 = Konstanta

$\frac{vc}{s}$ = *variabel cost ratio* (VCR – Perbandingan antara biaya variabel dengan hasil penjualan)

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

Dimana: MIR = *Marginal income rasio* (rasio pendapatan marginal dengan hasil penjualan). MIR = 1 – VCR disebut juga *profit-volume ratio* (P/V)

$$3) \text{ BEP} = FC + VC \text{ pada BEP} + \text{nol}$$

⁶ Jumingan, *Op.*, *Cit.*, hal. 191-192.

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

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

Dimana: BEP = Penjualan pada titik impas – dalam unit

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

V = Harga biaya variabel per unit (*variable cost per unit*)

Jika ingin merencanakan laba tertentu maka rumus yang digunakan:⁷

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba}}{\text{Marjin kontribusi}}$$

⁷ Komaruddin Ahmad, *Op., Cit*, hal. 58.

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Usaha Kipang Sisera Panyabungan

1. Sejarah Berdirinya Usaha Kipang Sisera Panyabungan

Usaha Kipang Sisera merupakan usaha turun temurun dari sebuah keluarga, tepatnya pada tahun 1965 dimulainya usaha kipang ini. Usaha Kipang Sisera terletak di Jalan Syeh Abdul Kadir Mandili Gang Sauh Kelurahan Panyabungan III Kecamatan Panyabungan Kota Kabupaten Mandailing Natal tepatnya di samping SMK N 2 Panyabungan.¹

Berdirinya Usaha Kipang Sisera di daerah tersebut bertujuan agar usaha yang didirikan bisa bekerja sama langsung dengan para petani karena pada mulanya di daerah tersebut mayoritas penduduknya merupakan petani. Produk yang dibuat merupakan salah satu ciri khas dari Panyabungan yaitu kipang. Kipang yang diproduksi juga terbagi dua yaitu kipang pulut dan kipang kacang yang terbuat dari kacang tanah.

Berdirinya Usaha Kipang Sisera ini pada awalnya bertujuan untuk mensejahterakan keluarga kemudian juga dapat menyerap tenaga kerja dari masyarakat setempat. Selain itu, dengan berdirinya usaha ini diharapkan bisa membantu petani untuk menjual hasil taninya yang berupa beras ketan.

Salah satu pekerjaan masyarakat di Indonesia yaitu petani, begitu juga di Panyabungan yang pada mulanya sebagian besar masyarakatnya merupakan petani. Jadi, lebih mudah untuk mendapatkan bahan baku dari

¹ Wawancara dengan Bapak Jamaluddin pemilik Usaha Kipang Sisera Panyabungan, pada Kamis, 19 April 2018 jam 14.30 WIB.

Usaha Kipang Sisera ini yaitu beras ketan yang dihasilkan dari hasil tani setempat.

Pada awalnya, usaha ini hanya menjual kue-kue basah kemudian terpikir oleh orang tua dari bapak Jamaluddin selaku pemilik Usaha Kipang Sisera sekarang untuk membuat kue kering karena mengingat ketahanan dari makanan yang diolah tersebut. Jika, kue basah tidak bertahan lama sebaliknya jika yang diproduksi kue kering maka akan lebih tahan lama.

Usaha Kipang Sisera mempunyai kegiatan dalam menjalankan usahanya, berikut rincian kegiatan Usaha Kipang Sisera:

- a. Usaha Kipang Sisera merupakan usaha pengolahan beras ketan dan juga kacang tanah.
- b. Kegiatan Usaha Kipang Sisera mengumpulkan beras ketan dan kacang tanah dari petani dan mengolahnya menjadi kipang.
- c. Tujuan usaha ini:
 - 1) Tempat usaha mengolah beras ketan dan kacang tanah
 - 2) Tempat pengembangan pengolahan beras ketan dan kacang tanah
 - 3) Tempat penampungan beras ketan dan kacang tanah dari petani
 - 4) Tempat penelitian bagi mahasiswa dan masyarakat
 - 5) Tempat belajar bagi masyarakat dan usaha sejenis

Pada awalnya usaha ini didirikan oleh Sahrudin yang merupakan kakek dari bapak Jamaluddin selaku pemilik Usaha Kipang Sisera sekarang ini. Karena Usaha Kipang Sisera ini merupakan usaha turun

temurun oleh karena itu sekarang pemiliknya juga merupakan bagian dari anggota keluarga.

Usaha Kipang Sisera ini didirikan atas inisiatif dari orang tua dari bapak Jamaluddin, yang awalnya usaha yang dijalankan berupa kue basah yang tidak bertahan lama kemudian timbul pemikirannya untuk mengembangkan usaha tersebut supaya produk yang dihasilkan bisa bertahan lebih lama dari sebelumnya.

Produk kipang yang diproduksi sekarang ini oleh Usaha Kipang Sisera bisa bertahan hingga 1 bulan lamanya. Jadi, bisa mengurangi risiko kerugian apabila produk tersebut tidak langsung terjual. Produk kipang ini juga cocok dibawa untuk oleh-oleh yang jarak tempuhnya lebih dari satu minggu juga merupakan salah satu ciri khas dari Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

Usaha Kipang Sisera merupakan usaha kipang pertama yang ada di Panyabungan, akan tetapi sekarang usaha yang memproduksi kipang tidak hanya Usaha Kipang Sisera saja karena sudah banyak usaha lain yang telah memproduksi kipang.

Oleh karena itu, persaingan dalam memproduksi kipang pun semakin kuat. Maka Usaha Kipang Sisera harus mampu meningkatkan hasil produksinya menjadi lebih baik lagi agar tidak mengalami kerugian.

2. Visi dan Misi Usaha Kipang Sisera Panyabungan

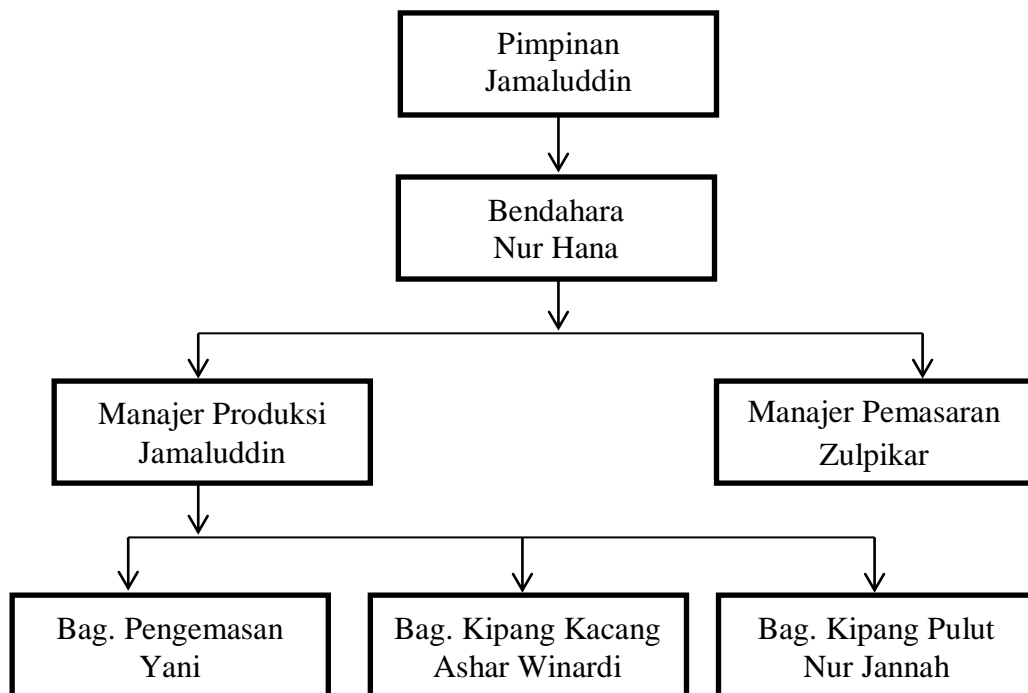
- a. Untuk mengembangkan pengolahan beras ketan dan kacang tanah
- b. Untuk meningkatkan daya saing produk kipang yang lebih baik

- c. Usaha Kipang Sisera bertujuan untuk memberikan keuntungan bagi semua anggota Usaha Kipang Sisera
- d. Usaha Kipang Sisera ke depannya diharapkan akan mampu mengurangi pengangguran
- e. Mencitakan produk yang bersih dan aman dikonsumsi karena diolah secara alami

3. Struktur Organisasi Usaha Kipang Sisera Panyabungan

Struktur organisasi Usaha Kipang Sisera Panyabungan menunjukkan bagian dari masing-masing tugas dan tanggungjawab terhadap tugas masing-masing. Struktur organisasi Usaha Kipang Sisera Panyabungan yaitu sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Usaha Kipang Sisera Panyabungan



B. Deskripsi Hasil Penelitian

Dalam merencanakan laba melalui analisis *break even point* dalam penelitian ini menggunakan data yang menjadi dasar perhitungannya, data tersebut adalah data volume penjualan, biaya produksi, biaya tetap dan biaya variabel tahun 2016-2017.

Analisis *break even point* dimulai dengan mengklasifikasikan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan walaupun terjadi perubahan volume produksi atau penjualan. Berikut tabel biaya tetap Usaha Kipang Sisera Panyabungan.

Tabel 4.1
Biaya Tetap Usaha Kipang Sisera Panyabungan

Tahun	Bulan	Biaya Tetap
2016	Januari	Rp. 11.700.000
	Februari	Rp. 11.650.000
	Maret	Rp. 11.620.000
	April	Rp. 11.660.000
	Mei	Rp. 12.280.000
	Juni	Rp. 12.310.000
	Juli	Rp. 12.250.000
	Agustus	Rp. 12.500.000
	September	Rp. 12.530.000
	Oktober	Rp. 12.540.000
	November	Rp. 13.160.000
	Desember	Rp. 12.900.000
2017	Januari	Rp. 13.330.000
	Februari	Rp. 13.290.000
	Maret	Rp. 13.060.000
	April	Rp. 12.440.000
	Mei	Rp. 12.470.000
	Juni	Rp. 12.550.000
	Juli	Rp. 12.370.000
	Agustus	Rp. 12.450.000
	September	Rp. 13.730.000
	Oktober	Rp. 13.650.000
	November	Rp. 13.670.000
	Desember	Rp. 14.090.000

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa biaya tetap mengalami fluktuasi, pada bulan Januari 2016 jumlah biaya tetap yaitu Rp. 11. 700.000. Pada bulan Februari menurun sebesar Rp. 50.000. Pada bulan Maret jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp. 30.000. Pada bulan April jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 40.000.

Pada bulan Mei jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 620.000. Pada bulan Juni jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 30.000. Pada bulan Juli jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp. 60.000. Pada bulan Agustus jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 250.000. Pada bulan September jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 30.000. Pada bulan Oktober jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 10.000.

Pada bulan November jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp.620.000. Pada bulan Desember jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp.260.000. Pada bulan Januari 2017 jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp.430.000. Pada bulan Februari jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp.40.000. Pada bulan Maret jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp. 230.000.

Pada bulan April jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp. 620.000. Pada bulan Mei jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 30.000. Pada bulan Juni jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 80.000. Pada bulan Juli jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp. 180.000. Pada bulan Agustus jumlah biaya tetap meningkat Rp. 80.000. Pada bulan September jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 1.280.000.

Pada bulan Oktober jumlah biaya tetap menurun sebesar Rp. 80.000. Pada bulan November jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 20.000. Pada bulan Desember jumlah biaya tetap meningkat sebesar Rp. 420.000.

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan besar kecilnya volume produksi atau penjualan. Berikut tabel biaya variabel dari Usaha kipang Sisera Panyabungan.

Tabel 4.2
Biaya Variabel Usaha Kipang Sisera Panyabungan

Tahun	Bulan	Biaya Variabel
2016	Januari	Rp. 673.000
	Februari	Rp. 680.000
	Maret	Rp. 670.000
	April	Rp. 695.000
	Mei	Rp. 681.000
	Juni	Rp. 668.000
	Juli	Rp. 675.000
	Agustus	Rp. 685.000
	September	Rp. 683.000
	Oktober	Rp. 679.000
	November	Rp. 684.000
	Desember	Rp. 682.000
2017	Januari	Rp. 677.000
	Februari	Rp. 692.000
	Maret	Rp. 676.000
	April	Rp. 688.000
	Mei	Rp. 690.000
	Juni	Rp. 695.000
	Juli	Rp. 691.000
	Agustus	Rp. 687.000
	September	Rp. 677.000
	Oktober	Rp. 665.000
	November	Rp. 674.000
	Desember	Rp. 694.000

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa biaya variabel dari Usaha Kipang Sisera Panyabungan mengalami fluktuasi. Pada bulan Januari 2016 jumlah biaya variabel sebesar Rp. 673.000 kemudian di bulan Februari

meningkat sebesar Rp.7.000. Pada bulan Maret jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.10.000.

Pada bulan April jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.25.000. Pada bulan Mei jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.14.000. Pada bulan Juni jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.13.000. Pada bulan Juli jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.7.000. Pada bulan Agustus jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.10.000. Pada bulan September jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.2.000.

Pada bulan Oktober jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.4.000. Pada bulan November jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.5000. Pada bulan Desember jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.2.000. Pada bulan Januari 2017 jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.5.000. Pada bulan Februari jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.15.000.

Pada bulan Maret jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.16.000. Pada bulan April jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.12.000. Pada bulan Mei jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.2.000. Pada bulan Juni jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.5.000. Pada bulan Juli jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.4.000. Pada bulan Agustus jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp. 4.000.

Pada bulan September jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.10.000. Pada bulan Oktober jumlah biaya variabel menurun sebesar Rp.12.000. Pada bulan November jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.9.000. Pada bulan Desember jumlah biaya variabel meningkat sebesar Rp.20.000.

C. Analisis Data dan Pembahasan

1. Analisis Data

a. Perhitungan *Contribution Margin*

Dalam menggunakan analisis biaya, volume dan laba, pengertian dan perhatian yang lebih besar terhadap *contribution margin* (CM) sangat diperlukan sekali, karena dengan cepat pula kita dapat membuat suatu keputusan dan sebagai titik awal dari keputusan-keputusan berikutnya. Untuk mengetahui *contribution margin* yaitu:²

$$\text{Contribution margin} = 1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan bersih}} \%$$

1) *Contribution margin* bulan Januari 2016

$$\text{CM} = 1 - \frac{673.000}{5.100.000} \% = 0,868\%$$

2) *Contribution margin* bulan Februari 2016

$$\text{CM} = 1 - \frac{680.000}{4.080.000} \% = 0,833\%$$

3) *Contribution margin* bulan Maret 2016

$$\text{CM} = 1 - \frac{670.000}{4.020.000} \% = 0,833\%$$

4) *Contribution margin* bulan April 2016

$$\text{CM} = 1 - \frac{695.000}{4.200.000} \% = 0,835\%$$

5) *Contribution margin* bulan Mei 2016

$$\text{CM} = 1 - \frac{681.000}{5.025.000} \% = 0,865\%$$

6) *Contribution margin* bulan Juni 2016

$$\text{CM} = 1 - \frac{668.000}{5.190.000} \% = 0,871\%$$

²Komaruddin Ahmad, *Op., Cit*, hal. 59.

7) *Contribution margin* bulan Juli 2016

$$CM = 1 - \frac{675.000}{4.395.000} \% = 0,846\%$$

8) *Contribution margin* bulan Agustus 2016

$$CM = 1 - \frac{685.000}{4.185.000} \% = 0,858\%$$

9) *Contribution margin* bulan September 2016

$$CM = 1 - \frac{683.000}{4.710.000} \% = 0,855\%$$

10) *Contribution margin* bulan Oktober 2016

$$CM = 1 - \frac{679.000}{4.500.000} \% = 0,849\%$$

11) *Contribution margin* bulan November 2016

$$CM = 1 - \frac{684.000}{4.815.000} \% = 0,858\%$$

12) *Contribution margin* bulan Desember 2016

$$CM = 1 - \frac{682.000}{5.250.000} \% = 0,870\%$$

13) *Contribution margin* bulan Januari 2017

$$CM = 1 - \frac{677.000}{5.730.000} \% = 0,882\%$$

14) *Contribution margin* bulan Februari 2017

$$CM = 1 - \frac{692.000}{5.400.000} \% = 0,872\%$$

15) *Contribution margin* bulan Maret 2017

$$CM = 1 - \frac{676.000}{5.205.000} \% = 0,870\%$$

16) *Contribution margin* bulan April 2017

$$CM = 1 - \frac{688.000}{5.100.000} \% = 0,865\%$$

17) *Contribution margin* bulan Mei 2017

$$CM = 1 - \frac{690.000}{5.340.000} \% = 0,871\%$$

18) *Contribution margin* bulan Juni 2017

$$CM = 1 - \frac{695.000}{5.670.000} \% = 0,877\%$$

19) *Contribution margin* bulan Juli 2017

$$CM = 1 - \frac{691.000}{5.880.000} \% = 0,882\%$$

20) *Contribution margin* bulan Agustus 2017

$$CM = 1 - \frac{687.000}{5.475.000} \% = 0,875\%$$

21) *Contribution margin* bulan September 2017

$$CM = 1 - \frac{677.000}{5.265.000} \% = 0,871\%$$

22) *Contribution margin* bulan Oktober 2017

$$CM = 1 - \frac{665.000}{4.200.000} \% = 0,842\%$$

23) *Contribution margin* bulan November 2017

$$CM = 1 - \frac{674.000}{4.395.000} \% = 0,847\%$$

24) *Contribution margin* bulan Desember 2017

$$CM = 1 - \frac{694.000}{5.925.000} \% = 0,883\%$$

Berdasarkan perhitungan di atas terlihat jumlah *Contribution Margin* dari Usaha Kipang Sisera. Pada Bulan Januari 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,868%. Pada Bulan Februari 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,833%. Pada Bulan Maret 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,833%.

Pada Bulan April 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,835%. Pada Bulan Mei 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,865%. Pada Bulan Juni 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,871%. Pada Bulan Juli 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,846%.

Pada Bulan Agustus 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,858%. Pada Bulan September 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,855%. Pada Bulan Oktober 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,849%. Pada Bulan November 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,858%. Pada Bulan Desember 2016 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,870%.

Pada Bulan Januari 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,882%. Pada Bulan Februari 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,872%. Pada Bulan Maret 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,870%. Pada Bulan April 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,865%. Pada Bulan Mei 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,871%.

Pada Bulan Juni 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,877%. Pada Bulan Juli 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,882%. Pada Bulan Agustus 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,875%. Pada

Bulan September 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,871%.

Pada Bulan Oktober 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,842%. Pada Bulan November 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,847%. Pada Bulan Desember 2017 jumlah *contribution margin* Usaha Kipang Sisera sebesar 0,883%.

b. Perhitungan *Break Even Point*

Break even point merupakan suatu keadaan di mana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian atau dengan kata lain seimbang antara penghasilan dengan total biaya. Untuk mengetahui *break even point* yaitu dengan menggunakan rumus:³

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

BEP = *Break even point*

FC = *Fixed cost*

VC = *Variable cost*

S = *Sales*

1) *Break even Point* untuk bulan Januari 2016

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

$$\text{BEP} = \frac{11.700.000}{1 - \frac{673.000}{5.100.000}} = \frac{11.700.000}{0,868} = \text{Rp. } 13.479.262,67$$

2) *Break even Point* untuk bulan Februari 2016

³Kasmir, *Op. Cit.*, hal. 340-341.

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

$$\text{BEP} = \frac{11.650.000}{1 - \frac{680.000}{4.080.000}} = \frac{11.650.000}{0,833} = \text{Rp. } 13.985.549,24$$

3) *Break even Point* untuk bulan Maret 2016

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

$$\text{BEP} = \frac{11.620.000}{1 - \frac{670.000}{4.020.000}} = \frac{11.620.000}{0,833} = \text{Rp. } 13.949.579,83$$

4) *Break even Point* untuk bulan April 2016

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

$$\text{BEP} = \frac{11.660.000}{1 - \frac{695.000}{4.200.000}} = \frac{11.660.000}{0,835} = \text{Rp. } 13.964.071,86$$

5) *Break even Point* untuk bulan Mei 2016

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

$$\text{BEP} = \frac{12.280.000}{1 - \frac{681.000}{5.025.000}} = \frac{12.280.000}{0,865} = \text{Rp. } 14.196.531,79$$

6) *Break even Point* untuk bulan Juni 2016

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

$$\text{BEP} = \frac{12.310.000}{1 - \frac{668.000}{5.190.000}} = \frac{12.310.000}{0,871} = \text{Rp. } 14.133.180,25$$

7) *Break even Point* untuk bulan Juli 2016

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

$$\text{BEP} = \frac{12.250.000}{1 - \frac{675.000}{4.395.000}} = \frac{12.250.000}{0,846} = \text{Rp. } 14.479.905,44$$

8) *Break even Point* untuk bulan Agustus 2016

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

$$\text{BEP} = \frac{12.500.000}{1 - \frac{685.000}{4.185.000}} = \frac{12.500.000}{0,858} = \text{Rp. } 14.568.764,57$$

9) *Break even Point* untuk bulan September 2016

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

$$\text{BEP} = \frac{12.530.000}{1 - \frac{683.000}{4.710.000}} = \frac{12.530.000}{0,855} = \text{Rp. } 14.654.970,76$$

10) *Break even Point* untuk bulan Oktober 2016

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

$$\text{BEP} = \frac{12.540.000}{1 - \frac{679.000}{4.500.000}} = \frac{12.540.000}{0,849} = \text{Rp. } 14.770.318,02$$

11) *Break even Point* untuk bulan November 2016

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

$$\text{BEP} = \frac{13.160.000}{1 - \frac{684.000}{4.815.000}} = \frac{13.160.000}{0,858} = \text{Rp. } 15.337.995,34$$

12) *Break even Point* untuk bulan Desember 2016

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

$$\text{BEP} = \frac{12.900.000}{1 - \frac{673.000}{5.100.000}} = \frac{12.900.000}{0,870} = \text{Rp. } 14.827.586,21$$

13) *Break even Point* untuk bulan Januari 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{13.330.000}{1 - \frac{677.000}{5.730.000}} = \frac{13.330.000}{0,882} = \text{Rp. } 15.113.378,68$$

14) *Break even Point* untuk bulan Februari 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{13.290.000}{1 - \frac{692.000}{5.400.000}} = \frac{13.290.000}{0,872} = \text{Rp. } 15.240.825,69$$

15) *Break even Point* untuk bulan Maret 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{13.060.000}{1 - \frac{676.000}{5.205.000}} = \frac{13.060.000}{0,870} = \text{Rp. } 15.011.494,25$$

16) *Break even Point* untuk bulan April 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{12.440.000}{1 - \frac{688.000}{5.100.000}} = \frac{12.440.000}{0,865} = \text{Rp. } 14.381.502,89$$

17) *Break even Point* untuk bulan Mei 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{12.470.000}{1 - \frac{690.000}{5.340.000}} = \frac{12.470.000}{0,871} = \text{Rp. } 14.316.877,15$$

18) *Break even Point* untuk bulan Juni 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{12.550.000}{1 - \frac{695.000}{5.670.000}} = \frac{13.290.000}{0,877} = \text{Rp. } 15.153.933,87$$

19) *Break even Point* untuk bulan Juli 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{12.370.000}{1 - \frac{691.000}{5.880.000}} = \frac{12.370.000}{0,882} = \text{Rp. } 14.024.943,31$$

20) *Break even Point* untuk bulan Agustus 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{12.450.000}{1 - \frac{687.000}{5.475.000}} = \frac{12.450.000}{0,875} = \text{Rp. } 14.228.571,43$$

21) *Break even Point* untuk bulan September 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{13.370.000}{1 - \frac{677.000}{5.265.000}} = \frac{13.370.000}{0,871} = \text{Rp. } 15.350.172,22$$

22) *Break even Point* untuk bulan Oktober 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{13.650.000}{1 - \frac{665.000}{4.200.000}} = \frac{13.650.000}{0,842} = \text{Rp. } 16.211.401,43$$

23) *Break even Point* untuk bulan November 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{13.670.000}{1 - \frac{674.000}{4.395.000}} = \frac{13.670.000}{0,847} = \text{Rp. } 16.139.315,23$$

24) *Break even Point* untuk bulan Desember 2017

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

$$\text{BEP} = \frac{14.090.000}{1 - \frac{694.000}{5.925.000}} = \frac{14.090.000}{0,883} = \text{Rp. } 15.956.964,89$$

Break even point menunjukkan suatu usaha tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian. Pada bulan Januari 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 13.479.262,67. Pada bulan Februari 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 13.985.549,24.

Pada bulan Maret 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 13.949.579,83. Pada bulan April 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 13.964.071,86. Pada bulan Mei 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.196.531,79. Pada bulan Juni 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.133.180,25.

Pada bulan Juli 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.479.905,44. Pada bulan Agustus 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.568.764,57. Pada bulan September 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.654.970,76. Pada bulan Oktober 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.770.318,02.

Pada bulan November 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 15.337.995,34. Pada bulan Desember 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.827.586,21. Pada bulan Januari 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera

sebesar Rp.15.113.378,68. Pada bulan Februari 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 15.240.825,69.

Pada bulan Maret 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 15.011.494,25. Pada bulan April 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp.14.381.502,82. Pada bulan Mei 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.316.877,15. Pada bulan Juni 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 15.153.933,87.

Pada bulan Juli 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp.14.024.943,31. Pada bulan Agustus 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.228.571,43. Pada bulan September 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 15.350.172,22.

Pada bulan Oktober 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 16.211.401,43. Pada bulan November 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 16.139.315,23. Pada bulan Desember 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp.15.956.964,89.

c. Perhitungan *Margin of Safety*

Margin of safety merupakan hubungan antara volume penjualan yang dibudgetkan dengan volume penjualan pada titik impas. *Margin of safety* juga menunjukkan berapa jumlah penjualan boleh turun asal

perusahaan tidak menderita kerugian. Untuk menentukan penjualan minimum bisa menggunakan rumus:⁴

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

1) *Margin of safety* bulan Januari 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{8.500.000 - 5.100.000}{8.500.000} \times 100\% = 40\%$$

2) *Margin of safety* bulan Februari 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{8.500.000 - 4.080.000}{8.500.000} \times 100\% = 52\%$$

3) *Margin of safety* bulan Maret 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{8.500.000 - 4.020.000}{8.500.000} \times 100\% = 53\%$$

4) *Margin of safety* bulan April 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{8.500.000 - 4.200.000}{8.500.000} \times 100\% = 51\%$$

5) *Margin of safety* bulan Mei 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{9.100.000 - 5.025.000}{9.100.000} \times 100\% = 45\%$$

6) *Margin of safety* bulan Juni 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

⁴Jumingan, *Op.*, Cit, hal. 212.

$$\text{MOS} = \frac{9.100.000 - 5.190.000}{9.100.000} \times 100\% = 43\%$$

7) *Margin of safety* bulan Juli 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{9.100.000 - 4.395.000}{9.100.000} \times 100\% = 52\%$$

8) *Margin of safety* bulan Agustus 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{9.400.000 - 4.185.000}{9.400.000} \times 100\% = 56\%$$

9) *Margin of safety* bulan September 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{9.400.000 - 4.710.000}{9.400.000} \times 100\% = 50\%$$

10) *Margin of safety* bulan Oktober 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{9.400.000 - 4.500.000}{9.400.000} \times 100\% = 52\%$$

11) *Margin of safety* bulan November 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{10.000.000 - 4.815.000}{10.000.000} \times 100\% = 52\%$$

12) *Margin of safety* bulan Desember 2016

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{9.700.000 - 5.250.000}{9.700.000} \times 100\% = 46\%$$

13) *Margin of safety* bulan Januari 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{10.080.000 - 5.730.000}{10.080.000} \times 100\% = 43\%$$

14) *Margin of safety* bulan Februari 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{10.080.000 - 5.400.000}{10.080.000} \times 100\% = 46\%$$

15) *Margin of safety* bulan Maret 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{10.080.000 - 5.205.000}{10.080.000} \times 100\% = 48\%$$

16) *Margin of safety* bulan April 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{9.250.000 - 5.100.000}{9.250.000} \times 100\% = 45\%$$

17) *Margin of safety* bulan Mei 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{9.250.000 - 5.340.000}{9.250.000} \times 100\% = 42\%$$

18) *Margin of safety* bulan Juni 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{9.400.000 - 5.670.000}{9.400.000} \times 100\% = 40\%$$

19) *Margin of safety* bulan Juli 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{9.200.000 - 5.880.000}{9.200.000} \times 100\% = 36\%$$

20) *Margin of safety* bulan Agustus 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{9.200.000 - 5.475.000}{9.200.000} \times 100\% = 41\%$$

21) *Margin of safety* bulan September 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{10.450.000 - 5.265.000}{10.450.000} \times 100\% = 50\%$$

22) *Margin of safety* bulan Oktober 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{10.450.000 - 4.200.000}{10.450.000} \times 100\% = 60\%$$

23) *Margin of safety* bulan November 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{10.450.000 - 4.395.000}{10.450.000} \times 100\% = 58\%$$

24) *Margin of safety* bulan Desember 2017

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{10.790.000 - 5.925.000}{10.790.000} \times 100\% = 45\%$$

Berdasarkan perhitungan atas *Margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan mengalami fluktuasi, pada bulan Januari 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 40%. Pada bulan Februari 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 52%.

Pada bulan Maret 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 53%. Pada bulan April 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 51%. Pada bulan Mei 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 45%.

Pada bulan Juni 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 43%. Pada bulan Juli 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 52%. Pada bulan Agustus 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 56%. Pada bulan September 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 50%.

Pada bulan Oktober 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 52%. Pada bulan November 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 52%. Pada bulan Desember 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 46%. Pada bulan Januari 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 43%.

Pada bulan Februari 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 46%. Pada bulan Maret 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 48%. Pada bulan April 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 45%. Pada bulan Mei 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 42%. Pada

bulan Juni 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 40%.

Pada bulan Juli 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 36%. Pada bulan Agustus 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 41%. Pada bulan September 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 50%. Pada bulan Oktober 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 60%.

Pada bulan November 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 58%. Pada bulan Desember 2017 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 45%.

Margin of safety merupakan hubungan atau selisih antara penjualan sesuai anggaran dengan penjualan pada titik impas. Batas aman digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian. *Margin of safety* yang tinggi lebih disukai dari pada *margin of safety* yang rendah karena memberikan informasi kepada pihak manajemen berapa besarnya penurunan volume penjualan yang dapat diterima agar perusahaan tidak menderita kerugian.

d. Perhitungan Perencanaan Laba

Dalam membuat rencana laba suatu perusahaan, perlu terlebih dahulu ditentukan atau dianggarkan target laba yang ingin dicapai.

Misalkan Usaha Kipang Sisera menginginkan laba sebesar Rp. 17.000.000, maka perhitungan penjualan yang harus dilakukan Usaha Kipang Sisera sebagai berikut:⁵

1) Perhitungan perencanaan laba bulan Januari 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{11.700.000 + 17.000.000}{1 - \frac{673.000}{5.100.000}} = \frac{28.700.000}{0,868} = 33.064.516,13$$

2) Perhitungan perencanaan laba bulan Februari 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{11.650.000 + 17.000.000}{1 - \frac{680.000}{4.080.000}} = \frac{28.650.000}{0,833} = 34.393.757,50$$

3) Perhitungan perencanaan laba bulan Maret 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{11.620.000 + 17.000.000}{1 - \frac{670.000}{4.020.000}} = \frac{28.620.000}{0,833} = 33.357.743,10$$

4) Perhitungan perencanaan laba bulan April 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{11.660.000 + 17.000.000}{1 - \frac{695.000}{4.200.000}} = \frac{28.660.000}{0,835} = 34.323.353,29$$

5) Perhitungan perencanaan laba bulan Mei 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.280.000 + 17.000.000}{1 - \frac{681.000}{5.025.000}} = \frac{29.280.000}{0,865} = 33.849.710,98$$

⁵*Ibid.* Hal. 210.

6) Perhitungan perencanaan laba bulan juni 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.310.000 + 17.000.000}{1 - \frac{668.000}{5.190.000}} = \frac{29.310.000}{0,871} = 33.650.975,89$$

7) Perhitungan perencanaan laba bulan juli 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.250.000 + 17.000.000}{1 - \frac{675.000}{4.395.000}} = \frac{29.250.000}{0,846} = 34.574.468,09$$

8) Perhitungan perencanaan laba bulan Agustus 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.500.000 + 17.000.000}{1 - \frac{685.000}{4.185.000}} = \frac{29.500.000}{0,858} = 34.382.284,38$$

9) Perhitungan perencanaan laba bulan September 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.530.000 + 17.000.000}{1 - \frac{683.000}{4.710.000}} = \frac{29.530.000}{0,855} = 34.538.011,70$$

10) Perhitungan perencanaan laba bulan Oktober 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.540.000 + 17.000.000}{1 - \frac{679.000}{4.500.000}} = \frac{29.540.000}{0,849} = 34.793.875,15$$

11) Perhitungan perencanaan laba bulan November 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{13.160.000 + 17.000.000}{1 - \frac{684.000}{4.815.000}} = \frac{30.160.000}{0,858} = 35.151.515,15$$

12) Perhitungan perencanaan laba bulan Desember 2016

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.900.000 + 17.000.000}{1 - \frac{682.000}{5.250.000}} = \frac{29.900.000}{0,870} = 34.367.816,09$$

13) Perhitungan perencanaan laba bulan Januari 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{13.330.000 + 17.000.000}{1 - \frac{677.000}{5.730.000}} = \frac{30.330.000}{0,882} = 36.897.810,22$$

14) Perhitungan perencanaan laba bulan Februari 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{13.290.000 + 17.000.000}{1 - \frac{692.000}{5.400.000}} = \frac{30.290.000}{0,872} = 34.736.238,53$$

15) Perhitungan perencanaan laba bulan Maret 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{13.060.000 + 17.000.000}{1 - \frac{676.000}{5.205.000}} = \frac{30.060.000}{0,870} = 34.551.724,14$$

16) Perhitungan perencanaan laba bulan April 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.440.000 + 17.000.000}{1 - \frac{688.000}{5.100.000}} = \frac{29.440.000}{0,865} = 34.034.628,09$$

17) Perhitungan perencanaan laba bulan Mei 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.470.000 + 17.000.000}{1 - \frac{690.000}{5.340.000}} = \frac{29.470.000}{0,871} = 33.834.672,80$$

18) Perhitungan perencanaan laba bulan Juni 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.550.000 + 17.000.000}{1 - \frac{695.000}{5.670.000}} = \frac{29.550.000}{0,877} = 33.694.412,77$$

19) Perhitungan perencanaan laba bulan Juli 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.370.000 + 17.000.000}{1 - \frac{691.000}{5.880.000}} = \frac{29.370.000}{0,882} = 33.299.319,73$$

20) Perhitungan perencanaan laba bulan Agustus 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{12.450.000 + 17.000.000}{1 - \frac{687.000}{5.475.000}} = \frac{29.450.000}{0,875} = 33.657.142,86$$

21) Perhitungan perencanaan laba bulan September 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{13.730.000 + 17.000.000}{1 - \frac{677.000}{5.265.000}} = \frac{30.730.000}{0,871} = 35.281.285,88$$

22) Perhitungan perencanaan laba bulan Oktober 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{13.650.000 + 17.000.000}{1 - \frac{665.000}{5.200.000}} = \frac{30.650.000}{0,842} = 36.401.425,18$$

23) Perhitungan perencanaan laba bulan November 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{13.670.000 + 17.000.000}{1 - \frac{674.000}{4.395.000}} = \frac{30.670.000}{0,847} = 36.210.153,48$$

24) Perhitungan perencanaan laba bulan Desember 2017

$$\text{Penjualan minimal (dalam rupiah)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{vc}{s}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{14.090.000 + 17.000.000}{1 - \frac{694.000}{5.925.000}} = \frac{31.090.000}{0,883} = 35.209.513,02$$

2. Pembahasan

Penelitian ini berjudul *Analisis Break Even Point* dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungun Kabupaten Mandailing Natal, dari analisis data yang dilakukan dengan menggunakan rumus *margin contribution*, *margin of safety*, *break even point* dan penjualan minimal. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan pada analisis data tersebut dapat diketahui tingkat *break even point*, penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera agar tidak mengalami kerugian serta penjualan minimal pada jumlah laba yang telah ditetapkan Usaha Kipang Sisera.

Berdasarkan analisis data yang dilakukan peneliti dapat diketahui Pada bulan Januari 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 13.479.262,67. Pada bulan Februari 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 13.985.549,24. Pada bulan Maret 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 13.949.579,83. Pada bulan April 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 13.964.071,86. Pada bulan Mei 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.196.531,79. Pada bulan Juni 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.133.180,25.

Pada bulan Juli 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.479.905,44. Pada bulan Agustus 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp.14.568.764,57. Pada bulan September 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.654.970,76. Pada bulan Oktober 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.770.318,02.

Pada bulan November 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 15.337.995,34. Pada bulan Desember 2016 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.827.586,21. Pada bulan Januari 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp.15.113.378,68. Pada bulan Februari 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 15.240.825,69.

Pada bulan Maret 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 15.011.494,25. Pada bulan April 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp.14.381.502,82. Pada bulan Mei 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.316.877,15. Pada bulan Juni 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 15.153.933,87.

Pada bulan Juli 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp.14.024.943,31. Pada bulan Agustus 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 14.228.571,43. Pada bulan September 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 15.350.172,22.

Pada bulan Oktober 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 16.211.401,43. Pada bulan November 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp. 16.139.315,23. Pada bulan Desember 2017 *break even point* pada Usaha Kipang Sisera sebesar Rp.15.956.964,89.

Penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera agar tidak mengalami kerugian juga dapat diketahui melalui analisis data tersebut yaitu pada bulan Januari 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 40% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan Februari 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 52% dari penjualan yang dibudgetkan.

Pada bulan Maret 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 53%. Pada bulan April 2016 jumlah *margin of safety* pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 51% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan Mei 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 45% dari penjualan yang dibudgetkan.

Pada bulan Juni 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 43% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan Juli 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 52% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan Agustus 2016

jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 56% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan September 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 50% dari penjualan yang dibudgetkan.

Pada bulan Oktober 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 52% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan November 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 52% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan Desember 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 46% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan Januari 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 43% dari penjualan yang dibudgetkan.

Pada bulan Februari 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 46% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan Maret 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 48% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan April 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 45% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan Mei 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 42% dari penjualan yang

dibudgetkan. Pada bulan Juni 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 40% dari penjualan yang dibudgetkan.

Pada bulan Juli 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 36% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan Agustus 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 41% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan September 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 50% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan Oktober 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 60% dari penjualan yang dibudgetkan.

Pada bulan November 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 58% dari penjualan yang dibudgetkan. Pada bulan Desember 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan Usaha Kipang Sisera Panyabungan sebesar 45% dari penjualan yang dibudgetkan.

Penjualan minimal pada jumlah laba yang telah direncanakan juga dapat diketahui yaitu pada bulan Januari 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 33.064.516,13. Pada bulan Februari 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 34.393.757,50.

Pada bulan Maret 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 33.357.743,10. Pada bulan April 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 34.323.353,29. Pada bulan Mei 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 33.849.710,98.

Pada bulan Juni 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 33.650.975,89. Pada bulan Juli 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 34.574.468,09. Pada bulan Agustus 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 34.382.284,38.

Pada bulan September 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 34.538.011,70. Pada bulan Oktober 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 34.793.875,15. Pada bulan November 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 35.151.515,15. Pada bulan Desember 2016 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 34.367.816,09.

Pada bulan Januari 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 36.897.810,22. Pada bulan Februari 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 34.736.238,53. Pada bulan Maret 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 34.551.724,14.

Pada bulan April 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 34.034.628,09. Pada bulan Mei 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 33.834.672,80. Pada bulan Juni 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 33.694.412,77

Pada bulan Juli 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 33.299.319,73. Pada bulan Agustus 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 33.657.142,86. Pada bulan September 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 35.281.285,88.

Pada bulan Oktober 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 36.401.425,18. Pada bulan November 2017 jumlah penjualan

minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 36.210.153,48. Pada bulan Desember 2017 jumlah penjualan minimal yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera pada jumlah laba yang telah ditetapkan sebesar Rp. 35.209.513,02.

Hal ini sejalan dengan teori Kasmir dalam buku analisis laporan keuangan yang menjelaskan Analisis titik impas atau analisis *break even point* merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian terdahulu yaitu oleh Aulia Puspita K D yang menggunakan analisis *break even point* untuk perencanaan laba pada PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta.

Saran yang dapat peneliti berikan dalam penelitian ini yaitu dalam merencanakan laba, ada baiknya direncanakan sebaik mungkin dengan rencana yang sudah disusun oleh perusahaan. Dalam merencanakan laba yang ingin dicapai bisa menggunakan alat analisis yaitu analisis *break even point* yang dapat membantu dalam pencapaian laba tersebut.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada Usaha Kipang Sisera maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. *Break even point* merupakan suatu keadaan di mana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian atau dengan kata lain seimbang antara penghasilan dengan total biaya. Hasil dari *break even point* menunjukkan bahwa *contribution margin* lebih besar dibanding dengan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan Usaha Kipang Sisera bisa mencapai *break even point*.
2. *Margin of safety* merupakan hubungan antara volume penjualan yang dibudgetkan dengan volume penjualan pada titik impas. Semakin besar jumlah *margin of safety* maka semakin baik kondisi perusahaan sebaliknya jika semakin kecil jumlah *margin of safety* maka kondisi perusahaan akan bahaya yaitu akan mengalami titik impas. Hasil perhitungan *margin of safety* Usaha Kipang Sisera Panyabungan menunjukkan tingkat aman dan mengalami fluktuasi. Jumlah *margin of safety* bulan Desember 2017 yaitu 45% yang berarti jika penjualan turun mencapai $< 45\%$ maka perusahaan tidak akan mengalami kerugian akan tetapi jika penurunan jumlah penjualan $> 45\%$ maka perusahaan akan mengalami kerugian. Namun jika penjualan turun sampai dengan 45% maka perusahaan akan mengalami titik impas.
3. Penjualan minimal pada laba yang telah ditetapkan pada bulan Desember 2017 yang harus dicapai Usaha Kipang Sisera Panyabungan yaitu sebesar Rp. 35.209.513,02 jika laba yang ditetapkan sebesar Rp. 17.000.000.

B. Saran

Adapun saran yang dapat peneliti berikan yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Usaha Kipang Sisera

- a. Dalam merencanakan laba melalui analisis *break even point*, Usaha Kipang Sisera Panyabungan harus memisahkan antara biaya tetap dengan biaya variabel.
- b. Usaha Kipang Sisera Panyabungan bisa menggunakan analisis *break even point* dalam merencanakan laba yang ingin diperoleh.
- c. Dalam memasarkan produk Usaha kipang Sisera hendaknya lebih memperluas jaringan pemasarannya.

2. Bagi usaha sejenis

Bagi usaha yang sejenis dengan Usaha Kipang Sisera Panyabungan juga bisa menggunakan analisis *break even point* dalam merencanakan laba yang ingin diperoleh.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk melanjutkan dan mengembangkan lebih luas tentang analisis *break even point* dalam merencanakan laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Arthur J. Keown, et. al., "Financial Management: Principle and Applications", Charlie Sariputra ed., *Manajemen Keuangan: Prinsip dan Penerapan*, Jakarta: PT Indeks, 2008.
- Aulia Puspita K D, "Analisis *Break Even Point* Terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta" (Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2012).
- Charles T. Horngren, et. al., Diterjemahkan dari "Cost Accounting, A Managerial Emphasis" oleh P. A. Lestari, Jakarta: Erlangga, 2006.
- Charles T. Horngren & Walter T. Harrison Jr, Diterjemahkan dari "Accounting, 7e" oleh Gina Gania & Danti Pujianti, Jakarta: Erlangga, 2007.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: CV Penerbit J-Art, 2004.
- Desmizar, *Matematika Untuk Ekonomi dan Bisnis*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003.
- Dwi Swiknyo, *Komplikasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010.
- Ernie Tisnawati & Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Harahap, Sofyan Syafri, *Akuntansi Islam*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004.
- _____, *Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1999.
- _____, *Teori Akuntansi*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Hasibuan, Malayu S. P., *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Jalaluddin Dimisyqiyani, dkk. "Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013)", dalam *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 13, No. 1, Agustus 2014.
- Jumingan, *Analisa Laporan Keuangan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Komaruddin Ahmad, *Akuntansi Manajemen*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.

- Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis*, UIN-Malang, 2009.
- Muhammad Yusuf Andrianto, dkk. “ Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014)”, dalam *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 35, No. 2, Juni 2016.
- Munawir, *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Liberty, 2007.
- M. Fuad, dkk. *Pengantar Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- M. Munandar, *Budgeting Perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja*, Yogyakarta: Anggota IKAPI, 2007.
- Noer Rafikah Zulyanti, “Perencanaan Penetapan Laba Melalui Pendekatan Analisis *Break Even Point* (BEP) Perusahaan Wingko UD. Tujuh Tujuh Elok Babat-Lamongan” dalam *Jurnal Ekonomi Universitas Kediri*.
- P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004.
- Rosady Ruslan, *Metode Penelitian: Public Relations & Komunikasi*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Rudianto, *Penganggaran*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Simamora, Henry, *Akuntansi*, Jakarta: Salemba Empat, 2000.
- Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005.
- Vivin Ulvathu Choiriah, dkk. “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014)”, dalam *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Volume 35No. 1, Juni 2016.
- William K. Carter, Diterjemahkan dari “Cost Accounting” oleh Krista, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Winardi, *Entrepreneur & Entrepreneurship*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2003.
- Yacob Ibrahim, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003.

Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2004.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama Lengkap : Resky Sahreni
2. Nama Panggilan : Resky
3. Tempat/ Tgl. Lahir : Airapa/ 15 Juni 1996
4. Agama : Islam
5. Jenis kelamin : Perempuan
6. Anak ke : Pertama dari Empat bersaudara
7. Alamat : Desa Airapa, Kec. Sinunukan Kab.
Mandailing Natal
8. Kewarganegaraan : Indonesia
9. No. Telepon/ HP : 0812-6930-3424

B. LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

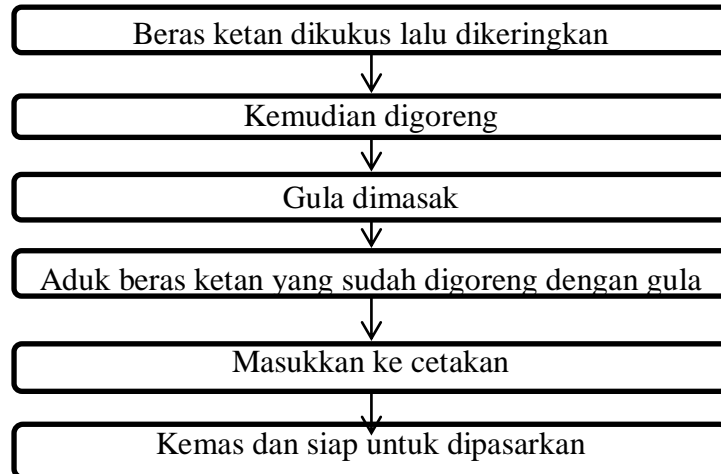
1. SD Negeri 148206 Airapa (2002-2008)
2. SMP N 2 SINUNUKAN (2008-2011)
3. SMK N 1 PANYABUNGAN (2011-2014)
4. Program Sarjana (S-1) Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (2014-2018)

C. IDENTITAS ORANG TUA

- Nama Ayah : IHDANNUR
- Pekerjaan : Petani
- Nama Ibu : SARIMAH
- Pekerjaan : Petani

Lampiran 1

ALUR PRODUKSI KIPANG



Lampiran 2

Hasil wawancara di Usaha Kipang Sisera

1. Biaya untuk Biaya Bahan Baku

a. Bulan Januari 2016

1) Beras ketan 150 kg x Rp. 15.000 = Rp. 2.250.000 x 2	= Rp. 4.500.000
2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2	= Rp. 1.800.000
3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000	= Rp. 400.000
4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2	= Rp. 1.200.000
5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2	= Rp. 600.000
Jumlah	Rp. 8.500.000

b. Bulan Februari 2016

1) Beras ketan 150 kg x Rp. 15.000 = Rp. 2.250.000 x 2	= Rp. 4.500.000
2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2	= Rp. 1.800.000
3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000	= Rp. 400.000
4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2	= Rp. 1.200.000
5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2	= Rp. 600.000
Jumlah	Rp. 8.500.000

c. Bulan Maret 2016

1) Beras ketan 150 kg x Rp. 15.000 = Rp. 2.250.000 x 2	= Rp. 4.500.000
2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2	= Rp. 1.800.000
3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000	= Rp. 400.000
4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2	= Rp. 1.200.000
5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2	= Rp. 600.000
Jumlah	Rp. 8.500.000

d. Bulan April 2016

1) Beras ketan 150 kg x Rp. 15.000 = Rp. 2.250.000 x 2	= Rp. 4.500.000
2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2	= Rp. 1.800.000
3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000	= Rp. 400.000
4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2	= Rp. 1.200.000
5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2	= Rp. 600.000
Jumlah	Rp. 8.500.000

e. Bulan Mei 2016

1) Beras ketan 150 kg x Rp. 17.000 = Rp. 2.550.000 x 2	= Rp. 5.100.000
2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2	= Rp. 1.800.000
3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000	= Rp. 400.000
4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2	= Rp. 1.200.000
5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2	= Rp. 600.000
Jumlah	Rp. 9.100.000

f. Bulan Juni 2016

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 17.000 = 2.550.000 x 2 = Rp. 5.100.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 9.100.000

g. Bulan Juli 2016

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 17.000 = 2.550.000 x 2 = Rp. 5.100.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 9.100.000

h. Bulan Agustus 2016

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 18.000 = Rp. 2.700.000 x 2 = Rp. 5.400.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 9.400.000

i. Bulan September 2016

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 18.000 = Rp. 2.700.000 x 2 = Rp. 5.400.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 9.400.000

j. Bulan Oktober 2016

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 18.000 = Rp. 2.700.000 x 2 = Rp. 5.400.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 9.400.000

k. Bulan November 2016

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 20.000 = Rp. 3.000.000 x 2 = Rp. 6.000.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 10.000.000

l. Bulan Desember 2016

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 19.000 = Rp. 2.850.000 x 2 = Rp. 5.700.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 9.700.000

m. Bulan Januari 2017

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 20.000 = Rp. 3.000.000 x 2 = Rp. 6.000.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 10.080.000

n. Bulan Februari 2017

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 20.000 = Rp. 3.000.000 x 2 = Rp. 6.000.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 13.000 = Rp. 975.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 10.080.000

o. Bulan Maret 2017

- 6) Beras ketan 150 kg x Rp. 20.000 = Rp. 3.000.000 x 2 = Rp. 6.000.000
- 1) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 2) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 3) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 4) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 10.080.000

p. Bulan April 2017

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 17.000 = Rp. 2.550.000 x 2 = Rp. 5.100.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 13.000 = Rp. 975.000 x 2 = Rp. 1.950.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 9.250.000

q. Bulan Mei 2017

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 17.000 = Rp. 2.550.000 x 2 = Rp. 5.100.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 13.000 = Rp. 975.000 x 2 = Rp. 1.950.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 9.250.000

r. Bulan Juni 2017

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 18.000 = Rp. 2.700.000 x 2 = Rp. 5.400.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000 = Rp. 400.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2 = Rp. 1.200.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 9.400.000

s. Bulan Juli 2017

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 17.000 = Rp. 2.550.000 x 2 = Rp. 5.100.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 11.000 = Rp. 220.000 = Rp. 440.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 21.000 = Rp. 630.000 x 2 = Rp. 1.260.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 9.200.000

t. Bulan Agustus 2017

- 1) Beras ketan 150 kg x Rp. 17.000 = Rp. 2.550.000 x 2 = Rp. 5.100.000
- 2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2 = Rp. 1.800.000
- 3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 11.000 = Rp. 220.000 = Rp. 440.000
- 4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 21.000 = Rp. 630.000 x 2 = Rp. 1.260.000
- 5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2 = Rp. 600.000
- Jumlah Rp. 9.200.000

u. Bulan September 2017

1) Beras ketan 150 kg x Rp. 21.000 = Rp. 3.150.000 x 2	= Rp. 6.300.000
2) Gula 75 kg x Rp. 13.000 = Rp. 975.000 x 2	= Rp. 1.950.000
3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000	= Rp. 400.000
4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2	= Rp. 1.200.000
5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2	= Rp. 600.000
Jumlah	Rp. 10.450.000

v. Bulan Oktober 2017

1) Beras ketan 150 kg x Rp. 21.000 = Rp. 3.150.000 x 2	= Rp. 6.300.000
2) Gula 75 kg x Rp. 13.000 = Rp. 975.000 x 2	= Rp. 1.950.000
3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000	= Rp. 400.000
4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2	= Rp. 1.200.000
5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2	= Rp. 600.000
Jumlah	Rp. 10.450.000

w. Bulan November 2017

1) Beras ketan 150 kg x Rp. 21.000 = Rp. 3.150.000 x 2	= Rp. 6.300.000
2) Gula 75 kg x Rp. 13.000 = Rp. 975.000 x 2	= Rp. 1.950.000
3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000	= Rp. 400.000
4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2	= Rp. 1.200.000
5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2	= Rp. 600.000
Jumlah	Rp. 10.450.000

x. Bulan Desember 2017

1) Beras ketan 150 kg x Rp. 22.000 = Rp. 3.300.000 x 2	= Rp. 6.600.000
2) Gula 75 kg x Rp. 12.000 = Rp. 900.000 x 2	= Rp. 1.950.000
3) Minyak goreng 20 kg x Rp. 10.000 = Rp. 200.000	= Rp. 440.000
4) Gas LPG 30 tabung x Rp. 20.000 = Rp. 600.000 x 2	= Rp. 1.200.000
5) Plastik 20 kg x Rp. 15.000 = Rp. 300.000 x2	= Rp. 600.000
Jumlah	Rp. 10.790.000

2. Biaya Tetap

a. Bulan Januari 2016

1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 200.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 8.500.000
Jumlah	= Rp. 11.700.000

b. Bulan Februari 2016

1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 150.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 8.500.000
Jumlah	= Rp. 11.650.000

c. Bulan Maret 2016	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 120.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 8.500.000
Jumlah	= Rp. 11.620.000
d. Bulan April 2016	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 160.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 8.500.000
Jumlah	= Rp. 11.660.000
e. Bulan Mei 2016	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 180.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.100.000
Jumlah	= Rp. 12.280.000
f. Bulan Juni 2016	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 210.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.100.000
Jumlah	= Rp. 12.310.000
g. Bulan Juli 2016	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 150.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.100.000
Jumlah	= Rp. 12.250.000
h. Bulan Agustus 2016	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 100.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.400.000
Jumlah	= Rp. 12.500.000
i. Bulan September 2016	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 130.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.400.000
Jumlah	= Rp. 12.530.000
j. Bulan Oktober 2016	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 140.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.400.000
Jumlah	= Rp. 12.540.000

k. Bulan November 2016	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 160.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 10.000.000
Jumlah	= Rp. 13.160.000
l. Bulan Desember 2016	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 200.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.700.000
Jumlah	= Rp. 12.900.000
m. Bulan Januari 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 250.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 10.080.000
Jumlah	= Rp. 13.330.000
n. Bulan Februari 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 210.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 10.080.000
Jumlah	= Rp. 13.290.000
o. Bulan Maret 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 180.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 10.080.000
Jumlah	= Rp. 13.060.000
p. Bulan April 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 190.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.250.000
Jumlah	= Rp. 12.440.000
q. Bulan Mei 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 220.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.250.000
Jumlah	= Rp. 12.470.000
r. Bulan Juni 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 150.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.400.000
Jumlah	= Rp. 12.550.000

s. Bulan Juli 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 170.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.200.000
Jumlah	= Rp. 12.370.000
t. Bulan Agustus 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 250.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 9.200.000
Jumlah	= Rp. 12.450.000
u. Bulan September 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 280.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 10.450.000
Jumlah	= Rp. 13.730.000
v. Bulan Oktober 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 200.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 10.450.000
Jumlah	= Rp. 13.650.000
w. Bulan November 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 220.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 10.450.000
Jumlah	= Rp. 13.670.000
x. Bulan Desember 2017	
1) Biaya Tenaga Kerja	= Rp. 3.000.000
2) Biaya Overhead Pabrik	= Rp. 300.000
3) Biaya Bahan Baku	= Rp. 10.790.000
Jumlah	= Rp. 14.090.000

3. Biaya Variabel

a. Bulan Januari 2016	
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp. 600.000
2) Biaya Listrik	= Rp. 73.000
Jumlah	Rp. 673.000
b. Bulan Februari 2016	
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp. 600.000
2) Biaya Listrik	= Rp. 80.000
Jumlah	Rp. 680.000

c. Bulan Maret 2016		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	70.000
Jumlah	Rp.	670.000
d. Bulan April 2016		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	95.000
Jumlah	Rp.	695.000
e. Bulan Mei 2016		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	81.000
Jumlah	Rp.	681.000
f. Bulan Juni 2016		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	68.000
Jumlah	Rp.	668.000
g. Bulan Juli 2016		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	75.000
Jumlah	Rp.	675.000
h. Bulan Agustus 2016		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	85.000
Jumlah	Rp.	685.000
i. Bulan September 2016		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	83.000
Jumlah	Rp.	683.000
j. Bulan Oktober 2016		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	79.000
Jumlah	Rp.	679.000
k. Bulan November 2016		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	84.000
Jumlah	Rp.	684.000
l. Bulan Desember 2016		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	82.000
Jumlah	Rp.	682.000

m. Bulan Januari 2017		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	77.000
Jumlah	Rp.	677.000
n. Bulan Februari 2017		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	92.000
Jumlah	Rp.	692.000
o. Bulan Maret 2017		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	76.000
Jumlah	Rp.	676.000
p. Bulan April 2017		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	88.000
Jumlah	Rp.	688.000
q. Bulan Mei 2017		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	90.000
Jumlah	Rp.	690.000
r. Bulan Juni 2017		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	95.000
Jumlah	Rp.	695.000
s. Bulan Juli 2017		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	91.000
Jumlah	Rp.	691.000
t. Bulan Agustus 2017		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	87.000
Jumlah	Rp.	687.000
u. Bulan September 2017		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	77.000
Jumlah	Rp.	677.000
v. Bulan Oktober 2017		
1) Biaya Bahan Penolong	= Rp.	600.000
2) Biaya Listrik	= Rp.	65.000
Jumlah	Rp.	665.000

w. Bulan November 2017

1) Biaya Bahan Penolong = Rp. 600.000

2) Biaya Listrik = Rp. 74.000

Jumlah Rp. 674.000

x. Bulan Desember 2017

1) Biaya Bahan Penolong = Rp. 600.000

2) Biaya Listrik = Rp. 94.000

Jumlah Rp. 694.000

Lampiran 3

Pembayaran Rekening Listrik di Usaha Kipang Sisera Panyabungan

Tahun 2016

1. Januari	: Rp. 73.000
2. Februari	: Rp. 80.000
3. Maret	: Rp. 70.000
4. April	: Rp. 95.000
5. Mei	: Rp. 81.000
6. Juni	: Rp. 68.000
7. Juli	: Rp. 75.000
8. Agustus	: Rp. 85.000
9. September	: Rp. 83.000
10. Oktober	: Rp. 79.000
11. November	: Rp. 84.000
12. Desember	: Rp. 82.000

Tahun 2017

1. Januari	: Rp. 77.000
2. Februari	: Rp. 92.000
3. Maret	: Rp. 76.000
4. April	: Rp. 88.000
5. Mei	: Rp. 90.000
6. Juni	: Rp. 95.000
7. Juli	: Rp. 91.000
8. Agustus	: Rp. 87.000
9. September	: Rp. 77.000
10. Oktober	: Rp. 65.000
11. November	: Rp. 74.000
12. Desember	: Rp. 94.000

Lampiran 4

Data penjualan Usaha Kipang Sisera Periode 2016-2017

Tahun	Bulan	Jumlah Terjual (Bungkus)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
2016	Januari	340	15.000	5.100.000
	Februari	272	15.000	4.080.000
	Maret	268	15.000	4.020.000
	April	280	15.000	4.200.000
	Mei	335	15.000	5.025.000
	Juni	346	15.000	5.190.000
	Juli	293	15.000	4.395.000
	Agustus	279	15.000	4.185.000
	September	314	15.000	4.710.000
	Oktober	300	15.000	4.500.000
	November	321	15.000	4.815.000
	Desember	350	15.000	5.250.000
2017	Januari	382	15.000	5.730.000
	Februari	360	15.000	5.400.000
	Maret	347	15.000	5.205.000
	April	340	15.000	5.100.000
	Mei	356	15.000	5.340.000
	Juni	378	15.000	5.670.000
	Juli	392	15.000	5.880.000
	Agustus	365	15.000	5.475.000
	September	351	15.000	5.265.000
	Oktober	280	15.000	4.200.000
	November	293	15.000	4.395.000
	Desember	395	15.000	5.925.000

Lampiran 5

Biaya Tetap Usaha Kipang Sisera Panyabungan periode 2016-2017

Tahun	Bulan	Biaya Tetap
2016	Januari	Rp. 11.700.000
	Februari	Rp. 11.650.000
	Maret	Rp. 11.620.000
	April	Rp. 11.660.000
	Mei	Rp. 12.280.000
	Juni	Rp. 12.310.000
	Juli	Rp. 12.250.000
	Agustus	Rp. 12.500.000
	September	Rp. 12.530.000
	Oktober	Rp. 12.540.000
	November	Rp. 13.160.000
	Desember	Rp. 12.900.000
2017	Januari	Rp. 13.330.000
	Februari	Rp. 13.290.000
	Maret	Rp. 13.060.000
	April	Rp. 12.440.000
	Mei	Rp. 12.470.000
	Juni	Rp. 12.550.000
	Juli	Rp. 12.370.000
	Agustus	Rp. 12.450.000
	September	Rp. 13.730.000
	Oktober	Rp. 13.650.000
	November	Rp. 13.670.000
	Desember	Rp. 14.090.000

Lampiran 6

Biaya Variabel Usaha Kipang Sisera Panyabungan periode 2016-2017

Tahun	Bulan	Biaya Tetap
2016	Januari	Rp. 673.000
	Februari	Rp. 680.000
	Maret	Rp. 670.000
	April	Rp. 695.000
	Mei	Rp. 681.000
	Juni	Rp. 668.000
	Juli	Rp. 675.000
	Agustus	Rp. 685.000
	September	Rp. 683.000
	Oktober	Rp. 679.000
	November	Rp. 684.000
	Desember	Rp. 682.000
2017	Januari	Rp. 677.000
	Februari	Rp. 692.000
	Maret	Rp. 676.000
	April	Rp. 688.000
	Mei	Rp. 690.000
	Juni	Rp. 695.000
	Juli	Rp. 691.000
	Agustus	Rp. 687.000
	September	Rp. 677.000
	Oktober	Rp. 665.000
	November	Rp. 674.000
	Desember	Rp. 694.000