



**PENGARUH PENETAPAN *BREAK EVEN POINT* TERHADAP
LABA PADA USAHA TAMBUNAN**

SKRIPSI

*Dijadikan untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E.) Dalam Bidang Ekonomi Syariah
Konsentrasi Akuntansi & Keuangan*

Oleh:

**ILMAN NAWALI NASUTION
NIM: 1640200250**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2021**



**PENGARUH PENETAPAN *BREAK EVEN POINT* TERHADAP
LABA PADA USAHA TAMBUNAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

**ILMAN NAWALI NASUTION
NIM: 1640200250**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2021**



**PENGARUH PENETAPAN *BREAK EVEN POINT* TERHADAP
LABA PADA USAHA TAMBUNAN
SKRIPSI**

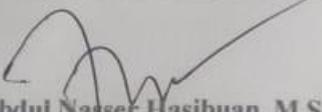
*Ditajukan untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

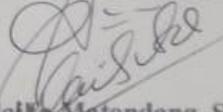
**ILMAN NAWALI NASUTION
NIM: 1640200250**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I


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

PEMBIMBING II


Zulaiha Matondang, S.Pd., M.Si.
NIDN. 2017058302

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

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

2021



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

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **Ilman Nawali Nasution**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidempuan, Mei 2021
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Padangsidempuan
Di- Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **Ilman Nawali Nasution** yang berjudul "**Pengaruh Penetapan Break Even Point Terhadap Laba Pada Usaha Tambunan**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

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

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

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

Pembimbing II

Zubaida Matondang, S.Pd., M.Si.
NIDN. 2017058302

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **Ilman Nawali Nasution**
NIM : 16 402 00250
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **"Pengaruh Penetapan *Break Even Point* Terhadap Laba Pada Usaha Tambunan."**

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

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

Padangsidempuan, 07 Juni 2021
Saya yang Menyatakan,



Ilman Nawali Nasution
NIM. 16 402 00250

HALAMAN PENGESAHAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

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

Nama : Ilman Nawali Nasution
NIM : 16 402 00250
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Nonesklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul "**Pengaruh Penetapan Break Even Point Terhadap Laba Pada Usaha Tambunan**". Dengan Hak Bebas Royalti Nonesklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengolah dalam bentuk data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selaku penulis tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di Padangsidempuan

Pada tanggal, 07 Juni 2021

Yang menyatakan


Ilman Nawali Nasution

NIM. 16 402 00250



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

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : Ilman Nawali Nasution
NIM : 16 402 00250
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : "Pengaruh Penetapan *Break Even Point* Terhadap
Laba Pada Usaha Tambunan"

Ketua

Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A.
NIP.19730725 199903 1 002

Sekretaris

Azwar Hamid, M.A.
NIP. 19860311 201503 1 005

Anggota

Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A.
NIP.19730725 199903 1 002

Azwar Hamid, M.A.
NIP. 19860311 201503 1 005

Windari, S.E., M.A.
NIP. 19830510 201503 2 003

H. Ali Hardana, S.Pd., M.Si.
NIDN. 2013018301

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah :

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Senin /12 Juli 2021
Pukul : 14,00 s/d 17,00 WIB
Hasil/ Nilai : 67,5(C)
IPK : 3,07
Predikat : Sangat Memuaskan



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

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENETAPAN *BREAK EVEN POINT* TERHADAP LABA PADA USAHA TAMBUNAN

NAMA : ILMAN NAWALI NASUTION
NIM : 16 402 00250

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

Padangsidempuan, 17 September 2021
Dekan,



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

ABSTRAK

Nama : Ilman Nawali Nasution
Nim : 16 402 00250
Judul Skripsi : Pengaruh Penetapan *Break Even Point* Terhadap Laba Pada Usaha Tambunan

Usaha Tambunan merupakan industri yang bergerak dibidang produksi dan penjualan tahu. Usaha ini masih belum menghitung perencanaan keuangan terutama penetapan *break even point* dalam memperoleh laba. Agar perusahaan tidak mengalami kerugian salah satu caranya adalah perusahaan harus menetapkan *break even point* terlebih dahulu untuk mencapai laba yang diharapkan. Rumusan dalam penelitian ini adalah apakah ada pengaruh penetapan *break even point* terhadap laba. Tujuan dalam penelitian adalah untuk mengetahui pengaruh penetapan *break even point* terhadap laba pada Usaha Tambunan.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori yang berhubungan dengan bidang akuntansi. Yang membahas tentang analisis laporan keuangan yang berkaitan dengan laba, Jenis-jenis laba, *break even point* dan rumus perhitungan *break even point*.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari laporan keuangan bulanan Usaha Tambunan 2015-2019. Penentuan sampel menggunakan teknik sampel jenuh sebanyak 60 data, teknik analisis data menggunakan uji statistik deskriptif, uji normalitas, uji hipotesis yang terdiri dari uji t dan uji koefisien determinasi (R^2), serta uji regresi linier sederhana yang diolah menggunakan aplikasi SPSS 23.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada pengaruh penetapan *break even point* secara parsial terhadap laba, dimana besar pengaruh penetapan *break even point* terhadap laba pada Usaha Tambunan sebesar 17,2 persen.

Kata Kunci: *Break Even Point*, Laba

KATA PENGANTAR



Assalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Syukur Alhamdulillah peneliti ucapkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul penelitian **“Pengaruh Penetapan *Break Even Point* Terhadap Laba Pada Usaha Tambunan”** Serta shalawat dan salam kepada Rasulullah SAW yang telah meninggalkan dua pedoman hidup yang apabila berpegang teguh pada keduanya maka selamatlah dunia dan akhirat.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini, yaitu:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL., selaku Rektor IAIN Padangsidempuan serta Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar M.A., Selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A., selaku Ketua Program studi Ekonomi Syariah, Ibu Nurul Izzah, M. Si. selaku Sekretaris Program studi Ekonomi Syariah dan Bapak/Ibu Dosen serta Pegawai Administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si. selaku Pembimbing I dan Ibu Zulaika Matondang M.Si selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Yusri Fahmi, S.Ag., S.S., M. Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta Pegawai Perpustakaan IAIN Padangsidimpuan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu Dosen IAIN Padangsidimpuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidimpuan.
7. Teristimewa kedua orang tua tercinta Ayahanda Zaidan Lhutfie Nasution dan Ibunda Nur Haida Hasibuan yang paling berjasa dalam hidup peneliti. Doa

dan usahanya yang tidak mengenal lelah dalam memberikan dukungan demi kesuksesan masa depan putra-putrinya.

8. Untuk saudara-saudara peneliti, Rizki Saputra Nasution, Deny Lhutfie Nasution, Hilda Yanti Nasution, Izhar Lazuardi yang terus memberikan semangat dan motivasi kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Untuk sahabat peneliti Ainun Selfia Pakpahan, Usman Siregar, Riza Mahendra Harahap, Novi Adriani Siregar, Fita Wulandari, Farida Hannum Hasibuan, Anil Saputra Gea, Rey Aldo Harahap, yang selalu membantu dan memberikan dukungan motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini serta sahabat seperjuangan Ekonomi Syariah Akuntansi-langkatan 2016 yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang jauh lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas karunian-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. *Amin yarabbal alamin.*

Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Padangsidempuan, Juni 2021

Peneliti

ILMAN NAWALI NASUTION
NIM.1640200250

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. 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	ṡa	ṡ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	ḏal	ḏ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	ṡad	ṡ	Es(dengan titik di bawah)
ض	ḏad	ḏ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṡa	ṡ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We

ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	fathah	A	A
—/	Kasrah	I	I
—و	ḍommah	U	U

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

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

3. 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 dibawah
.....و	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

C. Ta Mar butah

Transliterasi untuk *tamar butah* ada dua:

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.

2. *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).

D. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system 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.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ٲ . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. 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.
2. 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.

F. 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.

G. Penulisan Kata

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

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital 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.

I. Tajwid

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

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

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT KETERANGAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Batasan Masalah	5
D. Defenisi Operasional Variabel.....	6
E. Rumusan Masalah.....	7
F. Tujuan Penelitian	7
G. Kegunaan Penelitian	7
H. Sistematika Pembahasan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	12
A. Kerangka Teori	
1. Laba	12
a. Pengertian Laba.....	12
b. Jenis-Jenis Laba.....	14
c. Laba Dalam Perspektif Islam	15
2. Analisis <i>Break Even Point</i>	17
a. Pengertian <i>Break Even Point</i>	17
b. Tujuan Analisis <i>Break Even Point</i>	18
c. Manfaat <i>Break Even Point</i>	20
d. Rumus <i>Break Even Point</i>	21
B. Penelitian Terdahulu	25
C. Kerangka Konsep.....	28
D. Hipotesis	29
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	30
B. Jenis Penelitian.....	30
C. Populasi dan Sampel.....	31
1. Populasi	31

2. Sampel.....	31
D. Teknik Pengumpulan Data.....	32
1. Studi Kepustakaan	32
2. Studi Dokumentasi.....	32
E. Teknik Analisis Data.....	33
1. Analisis Statistik Deskriptif	33
2. Uji Normalitas	34
3. Uji Hipotesis.....	34
a. Uji t atau Uji Parsial	34
b. Uji Koefisien Determinasi R^2	35
4. Analisis Regresi Linier Sederhana	35
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	37
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	37
1. Sejarah Singkat Perusahaan	37
2. Lokasi Perusahaan.....	38
3. Tujuan Perusahaan	38
4. Visi Misi Perusahaan.....	38
5. Struktur Organisasi Perusahaan	39
B. Gambaran Data Penelitian	48
1. Deskripsi Data <i>Break Even Point</i>	48
2. Deskripsi Data Laba.....	53
C. Analisis Data Penelitian.....	57
1. Analisis Deskriptif Statistik	57
2. Uji Normalitas.....	58
3. Uji Hipotesis	59
a. Uji t (Parsial)	59
b. Uji Koefisien Determinasi (R^2)	60
4. Uji Analisis Regresi Sederhana	60
D. Pembahasan Hasil Penelitian	61
E. Keterbatasan Penelitian.....	62
BAB V PENUTUP.....	64
A. Kesimpulan	64
B. Saran	64

DAFTAR PUSTAKA
DAFTAR RIWAYAT HIDUP
DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1	Data Penjualan Usaha Tambunan Periode 2015-2019..... 3
Tabel I.2	Defenisi Operasional Variabel 7
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu 25
Tabel IV.1	Jumlah Tenaga Kerja Usaha Tambunan 44
Tabel IV.2	Gaji Kariawan Usaha Tambunan 46
Tabel IV.3	Jam Kerja Usaha Tambunan 46
Tabel IV.4	Rekapitulasi Penetapan <i>Break Even Point</i> 48
Tabel IV.5	Laba Usaha Tambunan..... 53
Tabel IV.6	Hasil Uji Statistik Deskriptif 57
Tabel IV.7	Hasil uji Normalitas 58
Tabel IV.8	Hasil Uji t 59
Tabel IV.9	Hasil Uji Koefisien Determinasi R^2 60
Tabel IV.10	Hasil Uji Regresi Sederhana 60

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 Kerangka Konsep	29
Gambar IV.1 Struktur Organisasi Usaha Tambunan	41

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Suatu kegiatan usaha (bisnis) yang dijalankan oleh suatu perusahaan, tentulah memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai oleh pemilik dan manajemen. Bagi pihak manajemen keuntungan yang diperoleh merupakan pencapaian yang telah ditentukan sebelumnya. Pencapaian target keuntungan sangat penting karena dengan mencapai target yang telah ditetapkan atau bahkan melebihi target diinginkan. Hal ini merupakan prestasi tersendiri bagi pihak manajemen. Prestasi ini merupakan ukuran untuk menilai kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaan.

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

Perusahaan yang ingin tetap bertahan di dunia bisnis akan selalu melakukan pemasaran yang menggunakan cirri khasnya masing-masing,² Perusahaan tentunya melakukan suatu usaha agar perusahaannya dapat

¹Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2014), Hlm. 332.

²Abdul Nasser Hasibuan, Konsep Pemasaran Islam Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Di Kabupaten Tapanuli Selatan. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman* Vol 6, Nomor 2. Juli-Desember 2018, Hlm 26.

mempertahankan kelangsungan hidup dengan cara meningkatkan kegiatan di dalam perusahaan, maka dapat membantu perusahaan untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan-perubahan yang terjadi di luar maupun di dalam perusahaan. Dalam mencapai tujuan itu, perusahaan harus dapat beroperasi secara lancar dan dapat mengkombinasikan semua sumber daya yang ada, sehingga dapat mencapai laba yang optimal.

Laba secara umum digunakan sebagai ukuran dari target yang dicapai dalam suatu perusahaan sebagai langkah awal dalam pengambilan keputusan investasi dalam jangka waktu tertentu. Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Perusahaan memperoleh laba dari kegiatan pokok perusahaan yaitu barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan itu sendiri. Perolehan laba perusahaan tidak hanya sekedar laba saja, tetapi harus memenuhi target yang telah ditetapkan. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan oleh pemilik atau perusahaan, laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan dan penanaman modal dalam rangka meningkatkan kapasitas produksi.³

Perusahaan industri merupakan perusahaan yang melaksanakan kegiatan produksi dalam mengelola bahan baku menjadi produk jadi. Usaha Tambunan merupakan salah satu bentuk industri yang bergerak diproduksikan pengolahan kedelai di Kota Padangsidimpuan. Adapun produk yang dihasilkan dari Usaha Tambunan ini adalah tahu dan tempe.

³*Ibid*, hlm. 302.

Tabel yang menggambarkan penjualan yang didapat pada Usaha Tambunan pertahun yang terdiri dari jumlah yang terjual, harga jual, dan pendapatan Usaha tambunan Kota Padangsidempuan, sebagai berikut:

Tabel I.1
Data Penjualan Usaha Tambunan tahun 2015 – 2019.

Tahun	Unit Penjualan (Kg)	Harga jual @ (Rp)	Total Penjualan (Rp)
2015	219.700	9.000	1.977.300.000
2016	212.000	9.000	1.908.000.000
2017	222.700	9.000	2.004.300.000
2018	208.600	9.000	1.877.400.000
2019	220.700	9.000	1.986.300.000

Sumber data: Usaha Tambunan Tahun 2015-2019.

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa penjualan Usaha Tambunan mengalami fluktuasi, dimana penurunan penjualan terjadi pada tahun 2016 sebesar -3,50 persen dan tahun 2018 yaitu -6,33 persen. Pada tahun 2017 penjualan Usaha Tambunan Meningkat sebesar 5,00 persen, dan pada tahun 2019 sebesar 5,80 persen. Berdasarkan data perkembangan penjualan Usaha Tambunan dari tahun 2015 - 2019 menunjukkan bahwa penjualan Usaha Tambunan masih terus mengalami fluktuasi.

Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Untuk itu, perlu disusun perencanaan

laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat dikerahkan secara terkoordinir.⁴

Analisis *break even point* (analisis titik impas) adalah suatu cara yang digunakan oleh pihak manajer perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita suatu kerugian dan belum memperoleh laba. *Break even point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan.

Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita kerugian. Selain itu apabila penjualan pada *Break Even Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapajauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita kerugian atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam presentase rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada titik impas.⁵

Naik turunnya laba disebabkan oleh minimnya bahan baku kacang kedelai di pasar sehingga menyebabkan harga bahan baku tidak stabil, oleh karena itu perlu ditetapkannya *break even point* dalam perolehan laba, selain

⁴ Mulyadi. *Akuntansi Biaya, Edisi 5*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), Hlm. 66.

⁵ Kasmir Dan Jakfar. *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2010), Hlm. 51.

itu nilai *break even point* dipengaruhi oleh biaya tetap, biaya variabel serta biaya penunjang lainnya yang menyebabkan *break even point* mengalami kenaikan dan penurunan yang dapat mempengaruhi laba sehingga mengalami fluktuasi.

Oleh karena itu peneliti memandang pentingnya penetapan *break even point* dalam penunjang laba di Usaha Tambunan. Dapat disimpulkan bahwa penjualan yang mengalami fluktuasi dapat terealisasi dengan perencanaan yang di hubungkan dengan *Break Even Point* (BEP) maka industri tidak menderita kerugian atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Bertolak dari latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk meneliti “**Pengaruh Penetapan *Break Even Point* Terhadap Laba Pada Usaha Tambunan**”.

B. IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, peneliti dapat mengidentifikasi beberapa masalah yang terdapat dalam penelitian ini. Identifikasi masalah dalam penelitian ini antara lain:

1. Ketika minimnya bahan baku kedelai, usaha Tambunan tidak efektif dalam merencanakan laba melalui *break even point*.
2. Usaha Tambunan belum menghitung tingkat *break even point* untuk merencanakan laba.
3. Besar jumlah realisasi penjualan belum sama dengan pengeluaran penjualan.

4. Usaha Tambunan belum dapat menghitung dengan tepat jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memenuhi *break even point*.

C. BATASAN MASALAH

Berdasarkan uraian yang terdapat dari identifikasi masalah pada penelitian ini maka peneliti membatasi masalah yang akan diteliti yaitu tentang pengaruh penetapan *Break Even Point* terhadap laba pada Usaha Tambunan tahun 2015 – 2019.

D. DEFINISI OPERASIONAL VARIABEL

Variabel adalah segala sesuatu yang akan menjadi objek pengamatan penelitian. Ada dua jenis variabel pada penelitian ini yaitu variabel independen dan variabel dependen. Variabel *independen* (X) adalah variabel yang menjadi sebab terjadinya atau terpengaruhnya variabel *dependent*. Sedangkan variabel *dependen* (Y) adalah variabel yang nilainya dipengaruhi oleh variabel *independent*.⁶

Setelah variabel-variabel tersebut diklasifikasikan, maka variabel tersebut perlu didefinisikan secara operasional. Definisi operasional variabel adalah definisi yang didasari atas sifat-sifat hal yang dapat diamati. Untuk menghindari kesalah pahaman terhadap judul penelitian, maka akan ditentukan variabel penelitian dari judul: “Pengaruh Penetapan *Break Even Point* Terhadap Laba Pada Usaha Tambunan” sebagai berikut:

⁶ Sumardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), Hlm. 29.

Tabel I.2
Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Variabel	Pengukuran	Skala
1	Laba (Y)	Perbedaan antara penghasilan yang berasal dari suatu transaksi dalam perusahaan selama satu priode	Penerimaan total (TR) – biaya total (TC)	Rasio
2	<i>Break Even Point</i> (X)	Keseimbangan antara biaya atau pengeluaran dan pendapatan sehingga tidak rugi atau tidak untung	$BEP_{(unit)} = \frac{TFC}{P - VC}$	Rasio

E. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan identifikasi masalah yang terdapat pada penelitian ini, maka dapat dirumuskan masalah yang diteliti yaitu apakah ada pengaruh penetapan *break even point* terhadap laba pada Usaha Tambunan?

F. TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan rumusan masalah penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui pengaruh penetapan *break even point* terhadap laba pada Usaha Tambunan Tahun 2015 – 2019.

G. MANFAAT PENELITIAN

Peneliti berharap agar penelitian ini dapat memberikan manfaat /kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan dalam dunia kerja. Selain itu penelitian ini juga sebagai pemenuhan salah satu syarat dalam menyelesaikan studi diprogram sarjana Strata Satu (S1) jurusan ekonomi syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

2. Bagi IAIN Padangsidimpuan

Penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi penamahan ilmu pengetahuan khususnya bagi ekonomi syariah serta menjadi bahan bacaan di perpustakaan IAIN padangsidimpuan dan dapat memberikan reverensi bagi mahasiswa/i lain.

3. Bagi Perusahaan

Peneliti mengharapakan agar hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi pemilik usaha dalam melaksanakan analisis *break even point* sehingga mempengaruhi laba di masa yang akan datang dengan melihat perkembangan analisa *break even point* di periode sebelumnya.

4. Bagi Peneliti selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan acuan bagi rekan-rekan peneliti lain peneliti selanjutnya dijadikan sebagai referensi untuk penelitian yang

sejenis, untuk memperluas wawasan dan pengetahuan teori yang diberikan dalam perkuliahan.

H. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Untuk membuat skripsi ini, maka peneliti membuat sistematika pembahasan penelitian yaitu:

BAB I PENDAHULUAN terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, definisi operasional variabel, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika pembahasan. Identifikasi masalah yaitu berisi uraian yang mengantarkan kepada masalah dan menunjukkan adanya masalah yang menjadi objek penelitian yang memaparkan fenomena-fenomena. Batasan masalah yaitu peneliti membatasi ruang lingkup penelitian hanya pada beberapa aspek atau sub masalah yang dipandang lebih dominan. Definisi operasional variabel yaitu menjelaskan secara operasional tentang setiap variabel yang akan diteliti, serta menjelaskan pengukuran dan skala yang digunakan dalam penelitian. Rumusan masalah dibuat dalam bentuk pertanyaan yang bersifat umum dan khusus. Tujuan penelitian ini merupakan jawaban terhadap rumusan masalah atau berupa pertanyaan yang mengungkapkan hal-hal yang akan diperoleh pada akhir penelitian. Kegunaan penelitian menjelaskan manfaat yang hendak diperoleh dari hasil penelitian. Sistematika pembahasan yaitu menuliskan kembali seluruh yang termuat dalam daftar isi. Penulisan sistematika yang benar, selain mengemukakan seluruh yang tercantum pada daftar isi juga memberi penjelasan bagaimana sistematika penulisan

yang dilaksanakan mulai dari awal hingga akhir sehingga penulisan penelitian benar-benar sistematis, jelas dan mudah dipahami.

BAB II LANDASAN TEORI ini dari kerangka teori, penelitian terdahulu, kerangka pikir, dan hipotesis. Kerangka teori ialah pembahasan dan uraian-uraian tentang objek penelitian sesuai dengan teori dan konsep yang diambil dari segala yang dijadikan sebagai referensi dalam penelitian. Penelitian terdahulu mencantumkan beberapa penelitian dari orang lain yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan. Kerangka pikir berisi tentang pemikiran peneliti tentang variabel atau masalah penelitian yang ingin diselesaikan pemecahannya. Hipotesis yaitu uraian yang menjelaskan jawaban sementara terhadap masalah penelitian berdasarkan hasil kajian kerangka teori.

BAB III METODELOGI PENELITIAN terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel dan analisis data. Lokasi dan waktu penelitian yaitu uraian yang menjelaskan penelitian yang dimulai dari awal penulisan proposal hingga penulisan laporan penelitian yang akan dilaksanakan dan karakteristiknya dan menjelaskan pendekatan yang dilakukan yaitu kuantitatif. Populasi dan sampel yaitu ada hubungannya dengan generalisasi. Namun bila jumlah populasinya besar, dapat ditetapkan sampel sesuai dengan aturan yang ada dalam metode penelitian. Teknik pengumpulan data disesuaikan dengan bentuk sumber data dan jenis data dan jenis pendekatan penelitian. Untuk penelitian dokumentasi,

pengumpulan datanya dilakukan dengan menelaah buku-buku atau arsip yang ada dan bahan lain yang menjadi sumber data.

BAB IV HASIL PENELITIAN hasil penelitian yang terdiri dari deskripsi data penelitian, hasil analisis data penelitian dan pembahasan penelitian, secara umum pembahasan, sub pembahasan yang ada dalam hasil penelitian adalah membahas tentang hasil penelitian. Mulai dari pendeskripsian data yang akan diteliti secara rinci, kemudian melakukan analisis data menggunakan teknik yang sudah dicantumkan dalam bab III sehingga diperoleh hasil analisis yang dilakukan dan membahas tentang hasil yang telah diperoleh.

BAB V PENUTUP penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran secara umum seluruh sub bahasan yang ada dalam penutup adalah membahas tentang kesimpulan yang diperoleh hasil dari penelitian ini setelah menganalisis data dan memperoleh hasil dari penelitian ini. Hal ini merupakan langkah akhir dari penulisan dengan membuat kesimpulan dari hasil penelitian dan saran yang membangun bagi berbagai pihak.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. LABA

a. Pengertian Laba

Laba didefinisikan dengan pandangan yang berbeda-beda. Laba usaha merupakan laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan. Pengertian laba secara operasional juga merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut.

Menurut Sofan Syafri Harahap “Laba adalah perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikurangi untuk mendapatkan penghasilan itu”.¹ Definisi lainnya dari pengertian laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha pada suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi pemilik.²

Menurut pendapat Ikatan Akuntansi Indonesia “Laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan. Laporan

¹Sofan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* (Jakarta; Cetakan Ke-4 PT. Raja Garapindo Parsada, 2004), Hlm. 267.

²Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting* (Yogyakarta: BPFE UGM,2001), Hlm,31.

keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan rugi/laba, pelaporan perubahan posisi keuangan (yang dapat disajikan dalam berbagai cara seperti laporan arus kas atau laporan arus dana). Catatan dan laporan lain keuangan disamping itu juga termasuk *schedul* dan informasi keuangan sekmen industri dan geografis serta pengungkapan pengaruh perubahan harga”.

Menurut kamus akuntansi laba yaitu setiap keuntungan, laba atau manfaatnya, kelebihan pendapatan atas biaya, sedangkan laba kotor (*gross profit*) selisih lebih antara biaya dengan penjualan pokok.³ Selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan disebut laba bruto (*gross profit* atau *margin kotor (gross margin)*).⁴

Dalam perusahaan laba sangat diperlukan agar perusahaan dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan lainnya. Laba atau keuntungan dapat didefinisikan dengan dua cara yaitu laba dalam ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil penanaman modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan menanam modal tersebut (termasuk di dalamnya kesempatan).

Sementara itu, laba dalam akuntansi merupakan perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan dari

³Sujana Ismaya. Kamus Akuntansi (Bandung: Cv Pustaka Grafika, 2010), Hlm. 450.

⁴Seomarso. *Akuntansi Keuangan* (Jakarta: Salemba Empat, 2004), Hlm. 226.

periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu.⁵

Dari berbagai pengertian diatas peneliti mendapatkan kesimpulan bahwa laba merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang dihasilkan dari transaksi perusahaan periode tertentu dengan biaya yang dikurangi untuk mendapatkan penghasilan dalam suatu perusahaan.

b. Jenis-jenis Laba

Pernyataan standar akuntansi keuangan, menyarankan agar perusahaan menyajikan perincian beban dilaporan laba rugi atau dicatatan atas laporan keuangan menggunakan klasifikasi yang didasarkan pada sifat atau fungsi beban diperusahaan. Pembagian laba pada laporan laba rugi terdiri atas lima bagian laba, yaitu sebagai berikut:⁶

- 1) Laba kotor, yaitu pengukuran pendapatan langsung perusahaan atas penjualan produknya selama satu periode akuntansi. Dengan kata lain, laba kotor adalah pendapatan dari penjualan bersih dikurangi harga pokok penjuakan. Laba kotor mengidentifikasi secara langsung kemampuan perusahaan untuk menutupi biaya produknya.
- 2) Laba operasi, yaitu selisish antara penjualan dengan seluruh biaya dan beban operasi. Laba operasi dapat digunakan untuk mengukur

⁵Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting, Op.Cit* hlm. 300.

⁶Mia Lasmi Wardiyah. *Akuntansi Keuangan Menengah*(Bandung: Pustaka Setia, 2016) Hlm. 108.

seberapa jauh kemampuan perusahaan memperoleh pendapatan dari kegiatan bisnis utamanya.

- 3) Laba sebelum pajak, yaitu jumlah laba sebelum pajak penghasilan yang ditentukan menurut standar akuntansi keuangan.
- 4) Laba bersih, yaitu penjualan bersih terhadap harga pokok penjualan dipotong beban operasi dan pajak penghasilan.
- 5) Laba bersih dari operasi berjalan, yaitu laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak. Laba ini disebut juga laba sebelum pos luar biasa dan operasi dalam penghentian.

c. Laba Dalam Perspektif Islam

Allah SWT telah menetapkan aturan-aturan dalam menjalankan kehidupan ekonomi. Allah SWT telah menetapkan batas-batas tertentu terhadap perilaku manusia menguntungkan satu individu tanpa mengorbankan hak-hak individu lainnya. Perilaku mereka yang ditetapkan dalam hukum Allah harus diawasi oleh masyarakat secara keseluruhan aturan Islam melalui aturan sosial, politik, agama, moral dan hukum yang mengikat masyarakat. Berlakunya aturan-aturan ini membentuk lingkungan dimana para individu melakukan kegiatan ekonomi mereka, salah satunya dalam kegiatan usaha untuk memperoleh laba ataupun keuntungan.

Berikut ini beberapa aturan tentang laba dalam konsep ekonomi Islam:⁷

- 1) Adanya harta (uang yang dikhususkan untuk perdagangan).
- 2) Mengoperasikan modal secara interaktif.
- 3) Memposisikan harta sebagai objek yang berputar adanya kemungkinan pertambahan atau pengurangan jumlahnya.

Laba merupakan kenaikan modal aktiva bersih yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang-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 pemilikny.⁸ Diantaranya ayat-ayat yang meliputi laba atau keuntungan terdapat dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 16:

أُولَٰئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تُّجْرَتُهُمْ وَمَا

كَانُوا مُهْتَدِينَ

“Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk”.⁹

Berdasarkan ayat diatas maksudnya adalah setiap keuntungan dari perdagangan dalam berbagai bidang pekerjaan yang diharamkan,

⁷ M. Sholahuddin, *Asas-Asas Ekonomi Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), Hlm. 40.

⁸Yahya Pudim Shatu. *Kuasai Detail Laba Rugi*, (Jakarta: Pustaka Ilmu Semesta, 2016), Hlm. 68.

⁹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Jakarta: Bintang Indonesia), Hlm. 3.

maka itu adalah hasil yang kotor, sehingga yang lahir adalah transaksi yang rusak. Keuntungan menjadi haram apabila diperoleh melalui penipuan dan manipulasi, monopoli penjualan dan sejenisnya. Islam tidak melarang seorang muslim untuk mendapatkan keuntungan yang berasal dari aktivitas bisnis adalah termasuk dalam aspek mu'amalah yang memiliki dasar kaidah memperoleh segala sesuatu sepanjang diperoleh dan digunakan dengan cara-cara yang baik.¹⁰

2. ANALISIS *BREAK EVEN POINT*

a. Pengertian *Break Even Point*

Suatu perusahaan dapat dikatakan impas (*break even*) apabila laporan perhitungan rugi laba suatu perusahaan dalam suatu periode sama dengan nol atau keuntungan sama dengan nol. Hasil penjualan (*sales revenue*) yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya (*total cost*), yang telah dikorbankan sehingga perusahaan tidak menderita kerugian.

Menurut Syamsuddin *break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian, dengan kata lain dalam keadaan tersebut keuntungan atau kerugian sama dengan nol.¹¹ Sedangkan pengertian *break even point* menurut Adi

¹⁰Ibnu Katsir, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 18* (Bogor: Pustaka Imam Syafi'i, 2003), Hlm. 122-123.

¹¹Syamsuddin, Lukman. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2007), Hlm. 90.

Saputro adalah suatu keadaan dimana penghasilan dari penjualan hanya cukup untuk menutup biaya, baik yang bersifat variabel maupun bersifat tetap. Dengan kata lain *break even point* menunjukkan jumlah laba sama dengan nol atau bahwa penghasilan total sama dengan biaya total.¹² Tujuan *break even point* adalah untuk mencari tingkat aktivitas dimana pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah variabelnya.

berdasarkan beberapa pengertian di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa *break even point* adalah suatu keadaan dimana pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam suatu perusahaan sama besarnya, dalam arti perusahaan tersebut tidak mendapatkan laba dan tidak menderita kerugian. Dalam perencanaan laba guna mengambil keputusan jangka pendek perusahaan analisis *break even point* merupakan pendekatan perencanaan laba sama dengan total biaya dan penghasilan penjualan. Biaya variable merupakan jenis biaya yang selalu berubah sesuai dengan perubahan volume produksi. Biaya tetap merupakan jenis biaya yang selalu tetap dan tidak terpengaruh oleh biaya produksi atau penjualan. Biaya ini umumnya dihubungkan dengan waktu, sehingga biaya ini relatif konstan atau tetap selama satu periode tertentu.¹³

¹²Adisaputro, Gunawan. Anggran Perusahaan 2. Edisi Pertama, Cetakan Ke Tujuh, (Yogyakarta: BPFE, 2007), Hlm. 93.

¹³*Ibid*, hlm. 96

b. Tujuan Analisis *Break Even Point*

Secara umum, tujuan analisis *break even point* adalah:¹⁴

- 1) Mendesain spesifikasi produk yang diperlukan suatu pedoman untuk memberi arah bagi manajemen dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga.
- 2) Menentukan harga jual persatuan agar harga jual dapat diterima pelanggan. Disamping pertimbangan biaya yang akan di keluarkan, harga jual yang terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian biaya yang akan dikeluarkan
- 3) Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi, dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya
- 4) Memaksimalkan jumlah produksi dengan titik impas untuk mengetahui apakah jumlah produksi sudah maksimal atau atau belum. Tujuannya adalah agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur. Kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar berproduksi secara efisien.
- 5) Merencanakan laba yang di inginkan agar manajemen dapat merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang tentunya dimiliki oleh perusahaan.

¹⁴Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan, Op. Cit*, hlm. 335

Tujuan dari analisis *break even point* atau titik impas ialah untuk menentukan mencari tingkat aktifitas dimana pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah biaya variabel dan biaya tetapnya. Oleh karena itu, biaya penjualan dan biaya variabel serta biaya tetap saja yang dipakai untuk menghitung titik impasnya.

c. Manfaat *Break Even Point*

Analisa *break even point* sering digunakan dalam perencanaan keuangan. Tetapi tidak berarti rumus itu tidak dapat digunakan dalam hal yang lain, misalnya dalam analisa laporan keuangan. Karena dalam menyusun perencanaan analisa laporan keuangan rumus ini dapat digunakan sebagai acuan bagi perusahaan.¹⁵

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

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

¹⁵Sofyan Syafri Harahap. Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1999), Hlm.357-358.

dipengaruhi oleh volume kegiatan yakni semakin banyak volume kegiatan yang terjadi maka semakin banyak pula biaya variabel.

d. Rumus *Break Even Point*

Menurut Kasmir berikut ini beberapa model rumus yang dapat digunakan dalam analisis *break even point* (titik impas), yaitu:¹⁶

1) Dengan rumus matematik

a) Analisis *break even point* dalam unit

$$BEP = \frac{FC}{P - V}$$

Dimana:

BEP : Penjualan pada titik impas dalam unit

FC : Biaya tetap Keseluruhan (*fixed cost*)

P : Harga jual per unit (*sales price perunit*)

V : Biaya variable per unit (*Variabele cost perunit*)

b) Analisis *break even point* dalam rupiah

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

Di mana:

BEP = Penjualan pada titik impas dalam rupiah

FC = Biaya tetap keseluruhan (*fixed cost*)

VC = Biaya variabel keseluruhan (*variable cost*)

S = Hasil penjualan keseluruhan (*sales*)

¹⁶Kasmir, Pengantar Manajemen Keuangan, Ed. I. Cet. I (Jakarta: Kencana Predana Media Group, 2010), Hlm. 173.

2) Dengan coba-coba

Artinya, mencoba memasukkan angka-angka yang diinginkan sehingga akan terlihat batas laba atau rugi untuk setiap penjualan.

3) Dengan grafik

Break even biasanya digambarkan di dalam suatu grafik yang disebut dalam bahasa Inggris *break even chart*. Di dalam gambar *break even*, akan dapat diketahui sekaligus jumlah rupiah dari hasil penjualan, kuantitas yang dijual, biaya variabel, biaya tetap, pendapatan marjinal, laba pada tingkat tertentu, kerugian pada tingkat penjualan tertentu dan titik *break even*. Dalam grafik tersebut akan terdapat suatu titik perpotongan disebut titik pulang pokok (*break evenpoint*), pada titik perpotongan ini dimana hasil penjualan sama dengan jumlah biaya-biaya tersebut, perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian.

4) *Marjin Of Safety*

Marjin 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 telah dibudgetkan akan dapat diketahui batas keamanan yaitu berapa

besar volume penjualan boleh turun asal perusahaan tidak menderita kerugian.¹⁷

Margin of safety ini dapat dinyatakan dalam persentase atau rasio antara penjual 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:

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

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

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 berupa penurunan penjualan yang dapat ditoleransi sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh keuntungan.

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

$$\text{Profit} = \text{Marginal Income Ratio} \times \text{Margin Of Safety}$$

¹⁷Jumingan, Analisis Laporan Keuangan. (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), Hlm. 212.

Jadi, apabila *marginal income ratio* (P/V ratio) dan prosentase keuntungan diketahui maka *margin of safety* juga dapat ditemukan dengan cara:¹⁸

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

5) Marjin Kontribusi

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 masalah yang dapat diselesaikan dengan *contribution margin* (CM), antara lain:¹⁹

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

¹⁸*Ibid*, hlm. 199-200.

¹⁹Kamaruddin Ahmad, Akuntansi Manajemen Dasar-Dasar Konsep Biaya Dan Pengambilan Keputusan. (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), Hlm. 58.

d) Tidak memerlukan perhitungan-perhitungan yang rumit dan lebih efisien terutama dalam analisis *break even point*

Dalam analisis break even point dua jenis yaitu:²⁰

(1) Marjin Kontribusi dalam unit

CM= Harga jual per unit - Biaya variabel per unit

(2) Marjin Kontribusi dalam persen

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Anisa Sholihah (2011)	Pengaruh Penetapan <i>Break Even Point</i> terhadap Laba pada PT. Semen Gresik (PERSERO) Tbk. (Skripsi, Universitas Mercu Buana Jakarta)	Secara simultan menunjukkan bahwa penetapan <i>break even point</i> berpengaruh signifikan terhadap laba PT. Semen Gresik. Tbk
2	Majid Asep (2007)	Peranan <i>Break Even Point</i> Sebagai Salah Satu Alat Bantu Manajemen Terhadap Perolehan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara VIII Bandung. (Skripsi, Universitas Komputer Indonesia Bandung)	Terdapat hubungan positif yang cukup simultan antara <i>break even point</i> terhadap perolehan laba Pada PT. Perkebunan Nusantara VIII Bandung.
3	Sri Wahyuni Siregar (2019)	Analisis Pengaruh <i>Break Even Point</i> Terhadap Laba PT. Kalbe Farma. Tbk yang terdapat di Bursa Evek Indonesia	Pengaruh <i>Break Even Point</i> Terhadap Laba PT. Kalbe Farma, berdasarkan perhitungan statistik yang telah dilakukan bahwa

²⁰*Ibid*, hlm. 59.

- | | | | |
|---|-------------------------------------|---|--|
| | | (BEI). (Skripsi, Universitas Medan Area, Medan) | Pengaruh <i>Break Even Point</i> Terhadap Laba mempunyai hubungan yang kuat (positif) |
| 4 | Irwan Suhartono (2018) | Pengaruh <i>Break Even Point</i> Terhadap Penganggaran Laba Pada PT. Kalbe Farma, Jakarta Periode 2012 – 2016 (Jurnal Sekuritas, Universitas Pamulang, Pamulang) | Secara Tabelaris, yaitu menghitung jumlah penghasilan dan biaya pada berbagai tingkat atau volume penjualan dan pendekatan secara aruthmatik, bawa pengaruh <i>break even point</i> terhadap laba mempunyai hubungan yang kuat (positif) |
| 5 | Vivin Ulfathu Choiriyah, dkk (2016) | <i>Analisis Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). (Jurnal Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang) | Hasil analisis menunjukkan bahwa rencana penjualan pada tingkat laba yang diharapkan terbukti menghasilkan laba sesuai dengan yang diharapkan. Penggunaan metode <i>break even point (bep) mix</i> dapat menjelaskan komposisi produk maupun sebaran penjualan dalam satuan moneter. |
| 6 | Anwar dan Asmawarni | Penetapan Break Even Point Produksi Minyak | Menghitung <i>tingkat break even point</i> pada produk |

- (2013) Kelapa Dan Ampas PT. minyak kelapa 19 ton, dan Bireuen Coconut Oil produk ampas 15 ton agar (Jurnal Teknik Industri, perusahaan tidak Universitas Malikssaleh, mengalami kerugian Lhokseumawe)
- 7 Aulia Puspita K Analisis *Break even point* Perubahan elemen penentu D (2012) terhadap PR. Kreatifa *break even point* Hasta Mandiri berpengaruh terhadap Yogyakarta(Skripsi perencanaan laba yaitu bila Universitas Negri harga jual naik Yogyakarta mengakibatkan *break even point* naik dan laba turun begitu juga sebaliknya.

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

Atau

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

Jika ingin merencanakan laba tertentu, maka rumusnya

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

B. PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian terdahulu adalah penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dan erat dengan masalah-masalah penelitian yang dilakukan setelah melakukan penelusuran terhadap penelitian terdahulu yang masalahnya terdapat kaitannya dengan masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

Adapun perbedaan dan persamaan yang terdapat pada penelitian terdahulu terhadap penelitian yang akan dilaksanakan adalah:

1. Persamaan penelitian yang akan dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan oleh Anisa Sholiha variable X yang digunakan yaitu penetapan *break even point* dan variabel Y nya juga sama. Perusahaan yang diteliti yang menjadi perbedaan dalam penelitian yang akan dilakukan.
2. Persamaan penelitian yang akan dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan oleh Majid Asep yaitu variable X *break even point* variabel Y laba perusahaan. Sedangkan perbedaan dalam penelitian yang akan dilakukan terletak pada alat bantu manajemen.
3. Persamaan penelitian yang akan dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan oleh Sri Wahyuni Siregar yaitu variable X pengaruh *break even point* dan Y laba. Sedangkan yang menjadi pembeda dalam penelitian terletak pada perusahaan yang akan diteliti.
4. Persamaan penelitian yang akan dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan oleh Irwan Suhartono yaitu variabel X Pengaruh *break even point*. Sedangkan perbedaan dalam penelitian yang akan dilakukan yaitu variabel Y pengunggaran laba.
5. Persamaan penelitian yang akan dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan oleh Vivin Ulfathu Choiriyah, dkk yaitu meneliti tentang *break even point*. Sedangkan perbedaannya adalah Perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan.

6. Persamaan penelitian yang akan dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan oleh Anwar dan Asmawarni yaitu penetapan *break even point*. Sedangkan perbedaannya adalah tidak memakai variabel Y.
7. Persamaan penelitian yang akan dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan oleh Aulia Puspita K D yaitu analisis *break even point*, sedangkan perbedaannya adalah variabel Y yaitu perencanaan laba

C. KERANGKA KONSEP

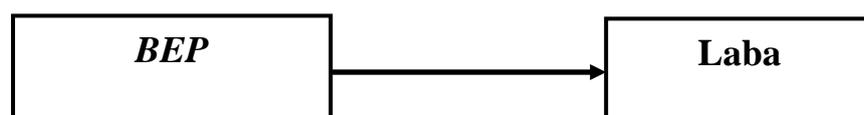
Kerangka konsep yang baik akan menjelaskan secara teoritis hubungan antar variabel dalam suatu penelitian. Jadi secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen.²¹

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh dari variabel bebas yaitu penetapan *break even point* terhadap laba usaha Tambunan. Keseimbangan antara pengeluaran dan pendapatan sehingga tidak mengalami kerugian atau tidak untung.

Secara sistematis kerangka konsep pada penelitian dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

Gambar II.1

Kerangka Konsep



²¹ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, R & D (Bandung: Alfabeta, 2013), Hlm. 60.

Dari gambar kerangka konsep diatas dapat dilihat bahwa panah *break even point* menuju kearah laba, yang artinya *break even point* dapat mempengaruhi laba, sedangkan pada gambar tidak terdapat panah yang mengarah sebaliknya, yang berarti laba tidak akan dapat mempengaruhi *break even point*.

D. HIPOTESIS PENELITIAN

Hipotesis adalah suatu pendapat, jawaban atau dugaan yang bersifat sementara dari suatu persoalan yang diajukan, yang kebenarannya masih perlu dibuktikan lebih lanjut.²²

Adapun hipotesis yang akan diuji pada penelitian ini adalah:

H_a = Apakah ada pengaruh penetapan *break even point* terhadap laba Usaha Tambunan.

²² Muhammad Teguh, Metodologi Penelitian Ekonomi Teori Dan Aplikasi (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1999), Hlm.58.

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

A. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini penulis memilih lokasi di Usaha Tambunan yang beralamat di jln. Sutan Panindooan, Gg. Dame, No. 30a, Kampung Selamat, Kecamatan Padangsidimpuan Utara. Waktu yang akan digunakan dalam melakukan penelitian ini dimulai dari bulan Maret tahun 2020 sampai dengan bulan Maret tahun 2021.

B. Jenis dan Sumber Data Penelitian

Peneliti menggunakan penelitian kuantitatif dalam penelitian ini. Metode ini disebut kuantitatif karena pada penelitiannya berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik. Jadi, metode kuantitatif merupakan metode yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisi data bersifat kuantitatif dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditentukan.¹

Sumber data dalam penelitian ini yaitu data yang dikumpulkan dari sumber-sumber asli untuk tujuan tertentu yang merupakan data primer. Data dalam penelitian ini bersumber langsung dari Usaha Tambunan

¹Ahmad Nizar Rangkuti, Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, PTK Dan Penelitian Pengembangan, (Bandung : Citapustaka Media, 2014), Hlm. 16.

yang beralamat di jln.Sutan Panindoan, Gg. Dame, No. 30a, Kampung Selamat, Kecamatan Padangsidimpuan Utara.

C. Populasi Dan Sampel

1) Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek ataupun subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada obyek/subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subyek atau obyek itu.²

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan laba/rugi dan biaya produksi Usaha Tambunan yang beralamat di jln. Sutan Panindoan, Gg. Dame, No. 30a, Kampung Selamat, Kecamatan Padangsidimpuan Utara. Populasi dalam penelitian ini mulai dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 perbulan sebanyak 60 laporan laba atau rugi dan biaya produksi.

2) Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang memiliki ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti³. Atau sampel dapat didefinisikan sebagian anggota populasi yang dipilih dengan menggunakan prosedur tertentu sehingga dapat mewakili populasi.

²Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R &D. Op. Cit*, hlm. 80.

³*Ibid.*, hlm. 85.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan sampel (sampling) jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil, kurang dari 30 orang, atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Istilah lain sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel. Jumlah sampel pada penelitian ini adalah laporan laba/rugi dan biaya produksi Usaha Tambunan tahun 2015 sampai tahun 2019 perbulan secara keseluruhan jumlah sampel selama lima tahun terakhir sebanyak 60 sampel.

D. Teknik Pengumpulan Data

Prosedur pengambilan data berpengaruh terhadap kualitas data, oleh karena itu harus diikuti secara beraturan. Pada penelitian ini teknik pengumpulan data dilakukan secara :

1) Studi Kepustakaan

Teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan, dan penelitian yang ada hubungannya dengan masalah yang terdapat pada penelitian merupakan Studi kepustakaan.

2) Studi Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden, seperti yang dilakukan oleh seorang

psikolog dalam meneliti perkembangan seorang klien melalui catatan pribadinya merupakan studi dokumentasi. Dokumentasi digunakan dalam penelitian ini merupakan laporan laba/rugi dan laporan biaya produksi Usaha Tambunan tahun 2015-2019.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan aplikasi dari logika untuk memahami dan menginterpretasikan data yang dikumpulkan mengenai subjek permasalahan.⁴ Setelah data terkumpul dari hasil pengumpulan data, peneliti akan melakukan analisis data atau pengolahan data menggunakan aplikasi SPSS 23. Adapun metode analisis data yang digunakan yaitu:

1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskriptifkan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi⁵. Statistik deskriptif dapat digunakan bila peneliti hanya ingin mendeskriptifkan data sampel, dan tidak ingin membuat kesimpulan yang berlaku untuk populasi di mana sampel diambil. Penyajian data statistik deskriptif antara lain adalah tabel, garfik, diagram lingkaran, piktogram, perhitungan modus, median, mean (pengukuran tendensi sentral), maksimum, minimum, perhitungan desil, persentil, perhitungan

⁴Dermawan Wibisono, *Riset Bisnis Panduan Bagi Praktisi Dan Akademisi* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), Hlm. 38.

⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R &D, Op. Cit* hlm. 147-148.

penyebaran data melalui perhitungan rata-rata dan standar deviasi, perhitungan prosentase.

2. Uji Normalitas

Pemeriksaan normalitas, dilakukan untuk mengetahui apakah distribusi sebuah data mengikuti atau mendekati distribusi normal, yakni distribusi data dengan bentuk lonceng merupakan tujuan dari uji normalitas. Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Kolmogorov Smirnov*. Menggunakan tingkat signifikan 0,05. Data dikatakan berdistribusi normal dengan nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 dan jika data tidak berdistribusi normal maka nilai signifikan lebih kecil dari 0,05.

Adapun kriteria pengujian normalitas data menggunakan teknik *kolmogrov smirnov* adalah:

Jika signifikansi $< 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Jika signifikansi $> 0,05$ maka H_a diterima dan H_0 diterima.

3. Uji Hipotesis

a) Uji t

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh penjelasan secara individu dalam variasi variabel terikat. Maka digunakan tingkatan 0,05. Adapun cara membandingkan hasil perhitungan uji t (t_{hitung}) dengan keputusan yang dapat diambil adalah:

jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

b) Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi ditujukan untuk melihat seberapa besar variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen dalam bentuk persentase. Nilai koefisien determinasi (R^2)² antara nol dan satu. Nilai R^2 (*R Square*) yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

4. Analisis Regresi Linear Sederhana

Ukuran statistik ini digunakan untuk menguji hubungan antara sebuah variabel dependen dengan satu atau beberapa variabel independen, apabila variabel dependen dihubungkan dengan sebuah variabel independen maka persamaan yang dihasilkan adalah persamaan regresi linear sederhana.⁶

Regresi sederhana didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kausal satu variabel independen dengan satu variabel dependen. Metode regresi linier sederhana digunakan untuk mengukur pengaruh penetapan *break even point* terhadap laba pada Usaha Tambunan. Persamaan umum regresi linear sederhana adalah:

⁶Bambang Prasetyo Dan Lina Miftahul Jannah, *Metode Penelitian Kuantitatif: Teori Dan Aplikasi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011).

$$Y = a + bX$$

Dimana:

Y = Variabel dependen (nilai yang diprediksikan)

X = Variabel independen

a = Konstanta (nilai Y apabila X=0)

b = Koefisien regresi (nilai peningkatan ataupun penurunan)

Dari persamaan umum diatas, maka persamaan yang terbentuk dalam penelitian ini terbentuk adalah:

$$LB = \beta_0 + \beta_1 BEP$$

Dimana

LB = Nilai laba

β_0 = Konstanta

β_1 = Koefisien variabel *break even point*

BEP = *Break even point*

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1. Sejarah Singkat Perusahaan

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

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

meningkatkan pendapatan, perusahaan ini memiliki tujuan mensejahterakan tenaga kerjanya, sehingga budaya perusahaan lebih bersifat kekeluargaan. Walaupun tidak ada hari libur, pegawai tetap merasa nyaman untuk bekerja di Usaha Tambunan.

2. Lokasi Perusahaan

Lokasi Usaha Tambunan ialah perusahaan memilih lokasi tempat usahanya terletak di Kelurahan jln. Sutan Paninduan, Gg. Dame, No. 30a, Kampung Selamat, Kecamatan Padangsidempuan Utara. Lokasi tersebut cukup strategis karena semua kebutuhan sebagai sarana penunjang usaha mudah diperoleh. Bahan baku, tenaga kerja, dan bahan-bahan pembantu lain mudah diperoleh, di samping itu masyarakat di sekitar lokasi juga sangat mendukung adanya perusahaan ini. Lokasi perusahaan strategis sehingga mempermudah dalam perluasan pemasaran hasil produksi perusahaan.

3. Tujuan Perusahaan

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

a. Tujuan Umum Yaitu :

- 1) Menciptakan produk yang halal serta proses produksi yang sesuai dengan standar kesehatan.
- 2) Memenuhi kebutuhan gizi masyarakat, serta memberi kepuasan dan pelayanan yang baik pada konsumen.

3) Menciptakan lapangan pekerjaan terutama bagi masyarakat sekitar.

4) Mempertahankan kelangsungan perusahaan

b. Tujuan khusus yaitu :

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

4. Visi dan Misi Usaha Tambunan

a. Visi

Mewujudkan Usaha Tambunan sebagai perusahaan mandiri, unggul dalam kualitas produk dan pelayanan, mampu memberikan kesejahteraan kepada karyawan dan memberikan manfaat kepada masyarakat

b. Misi

1) Meningkatkan kualitas sumber daya manusia untuk peningkatan pengelolaan perusahaan

2) Meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan perusahaan

3) Menjaga kualitas dan peningkatan kuantitas produk guna meningkatkan omset perusahaan

4) Menjaga loyalitas konsumen

5) Melaksanakan tanggung jawab sosial kepada masyarakat

5. Struktur Organisasi Perusahaan

a. Struktur Organisasi

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

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

b. Peran Struktur Organisasi dalam Perusahaan

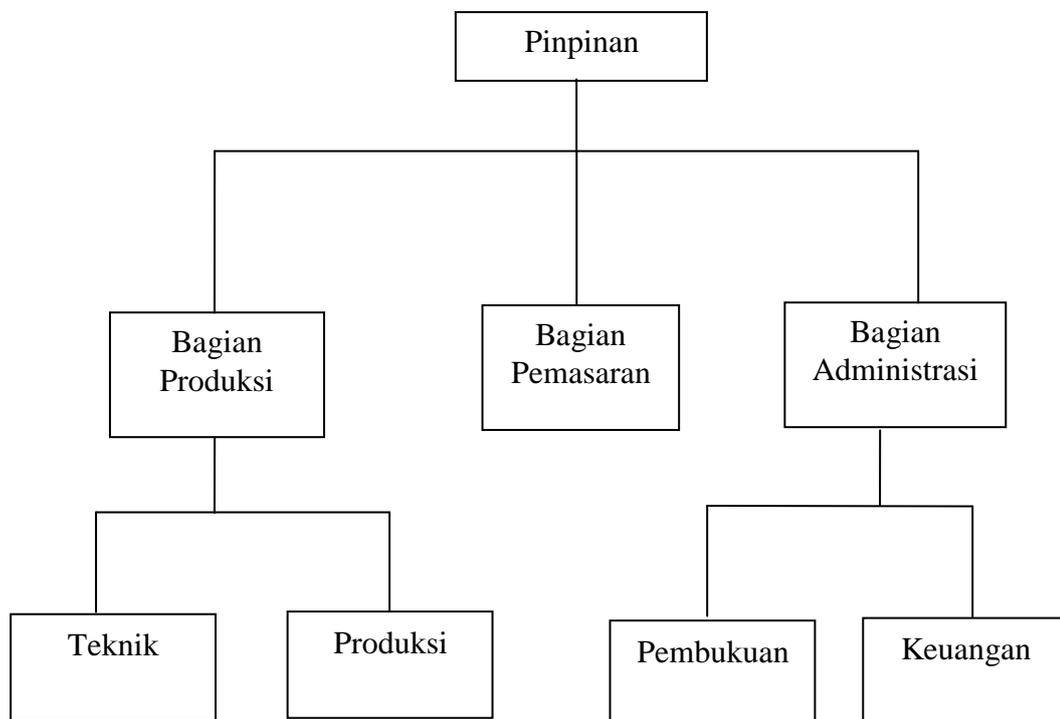
- 1) Menciptakan kesuksesan Visi dan Misi untuk bisnis, dengan memiliki Struktur Organisasi suatu organisasi dapat memprediksi kondisi dimasa mendatang melalui fungsi-fungsi yang ada.
- 2) Memudahkan pengembangan Sumber Daya Manusia, dengan struktur organisasi kita mampu melihat pos-pos mana saja yang nantinya membutuhkan SDM, struktur organisasi juga bisa

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

menjadi alat pada saat kita melakukan perekrutan atau penambahan karyawan nantinya. Bagi karyawan Struktur Organisasi menjadi panduan yang jelas dalam menjalani karir dan meningkatkan performansi kerja.

- 3) Fungsi delegasi, keberadaan struktur organisasi yang jelas akan memudahkan dalam proses delegasi. Sehingga dapat diketahui dengan jelas siapa saja yang boleh mendelegasikan suatu tanggungjawab. Selanjutnya juga akan memudahkan dalam proses akuntabilitas atas tanggungjawab yang telah dijalankan.

Gambar IV.1
Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber Data: Usaha Tambunan Tahun 2020

Wewenang dan tugas masing-masing bagian :

a) Pimpinan Perusahaan

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

b) Bagian Produksi

(1) Teknik

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

(2) Produksi

- (a) Menentukan pembelian bahan baku.
- (b) Merencanakan kebutuhan bahan untuk proses produksi.
- (c) Bersama karyawan menentukan besarnya volume produksi.

c) Bagian Pemasaran

- (1) Memperkenalkan dan menjual hasil proses produksi.
- (2) Memberi informasi ke bagian produksi mengenai jumlah pesanan dan produk yang laku di pasaran.
- (3) Bertanggungjawab atas barang yang ingin di pasarkan.
- (4) Memperluas wilayah pemasaran.

(5) Melakukan strategi pemasaran dengan memperhatikan *trend* pasar dan sumber daya perusahaan.

d) Bagian Administrasi

(a) Bagian Pembukuan

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

(b) Bagian Keuangan (Bendahara)

(1) Melakukan perencanaan, penyediaan di perusahaan.

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

6. Jumlah Tenaga Kerja

a) Tenaga kerja

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

sebagai tenaga kerja. Ada banyak pendapat mengenai usia dari para tenaga kerja ini, ada yang menyebutkan di atas 17 tahun ada pula yang menyebutkan di atas 20 tahun, bahkan ada yang menyebutkan di atas 7 tahun karena anak-anak jalanan sudah termasuk tenaga kerja.

b) Peran Tenaga Kerja dalam Perusahaan

(1) Meningkatkan komitmen yaitu kesetiaan dan ketaatan terhadap perusahaan.

(2) Menghasilkan tenaga kerja yang memiliki produktivitas tinggi.

(3) Meningkatkan kompetensi yaitu motivasi, kepercayaan diri, pengetahuan dan ketrampilan tenaga kerja.

(4) Mewujudkan iklim kerja yang kondusif. Iklim kerja adalah kondisi, situasi dan keadaan lingkungan kerja diperusahaan.

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

Tabel VI.1
Data Jumlah Tenaga Kerja Usaha Tambunan Tahun 2020

Keterangan	Jumlah
Pinpinan perusahaan	1 Orang
Bagian Pemasaran	10 Orang
Bagian Administrasi	1 Orang
Bagian Produksi	

1. Bagian Penggilingan	2 Orang
2. Bagian Pemerasan	3 Orang
3. Bagian Pemasakan	3 Orang
4. Bagian Pembungkusan	6 Orang
Jumlah	25 Orang

Sumber Data: Usaha Tambunan 2020

Penjelasan tentang tenaga kerja Usaha Tambunan:

a) Bagian Pemasaran

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

b) Bagian Administrasi

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

c) Bagian Produksi

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

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

a) Karyawan Tetap

Karyawan tetap karyawan yang bekerja menerima upah bulanan.

b) Karyawan Tidak Tetap

Karyawan tidak tetap pada Usaha Tambunan dibagi atas dua golongan yaitu:

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

7. Sistem Gaji

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

Tabel IV.2
Data Sistem Gaji Karyawan Usaha Tambunan Tahun 2020

Jenis Karyawan	Sistem Gaji	Jumlah (Rp)
Tetap	Bulanan	1.500.000
Borongan	Harian	80.000 s/d 144.000
Harian	Perjam	10.000

Sumber Data: Usaha Tambunan 2020

Penjelasan sistem gaji karyawan Usaha Tambunan:

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

8. Jam Kerja Karyawan

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

Tabel IV.3
Data Jam Kerja Karyawan pada Usaha Tambunan Tahun 2020.

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

Sumber Data: Usaha Tambunan 2020

9. Jaminan Sosial

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

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

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

10. Proses Produksi

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

Proses produksi yang dilakukan antara lain:

a. Tahap Perendaman

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

b. Tahap Penggilingan

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

c. Tahap Pemerasan

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

d. Tahap Perebusan

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

e. Tahap Pembungkusan

Setelah sari kacang kedelai selesai direbus kemudian dibungkus kedalam plastik.

B. Gambaran Data Penelitian

1. Deskripsi Data *Break Even Point*

Break even point adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan yang bisa juga disebut pendapatan dan biaya seimbang. Data penetapan *break even point* dari Usaha Tambunan periode 2015-2019 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel IV.4
Rekapitulasi Penetapan *Break Even Point*
Usaha Tambunan Tahun 2015-2019.

Tahun	Bulan	Penjualan (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Kontribusi Marjin (Persen)	BEP (Unit)
2015	Januari	162.000.000	13.600.000	102.100.000	0,3679012346	36.966.442,95
	Februari	166.500.000	13.650.000	104.600.000	0,3717717718	36.716.074,31
	Maret	165.600.000	13.600.000	104.100.000	0,3713768116	36.620.487,80
	April	164.700.000	13.600.000	103.600.000	0,3709775349	36.659.901,80
	Mei	166.500.000	13.700.000	104.600.000	0,3717717718	36.850.565,43
	Juni	162.000.000	13.600.000	102.100.000	0,3697530864	36.781.302,17
	Juli	165.600.000	13.600.000	104.100.000	0,3713768116	36.620.487,80
	Agustus	163.800.000	13.750.000	103.100.000	0,3705738706	37.104.612,85
	September	164.700.000	13.600.000	103.600.000	0,3709775349	36.659.901,80
	Oktober	165.600.000	13.600.000	104.100.000	0,3713768116	36.620.487,80
	Nopember	165.600.000	13.650.000	104.100.000	0,3713768116	36.755.121,95
	Desember	164.700.000	15.000.000	103.600.000	0,3709775349	40.433.715,22
		1.977.300.000	149.950.000	1.243.700.000	0,9937101097	150.899.139,03
2016	Januari	162.000.000	13.600.000	102.100.000	0,3703703704	36.720.000,00
	Februari	163.800.000	13.000.000	103.100.000	0,3705738706	35.080.724,87
	Maret	162.000.000	13.600.000	102.100.000	0,3697530864	36.781.302,17
	April	159.300.000	13.600.000	100.600.000	0,3684871312	36.907.666,10
	Mei	158.400.000	13.500.000	100.100.000	0,3680555556	36.679.245,28

	Juni	157.500.000	13.500.000	99.600.000	0,3676190476	36.722.797,93
	Juli	155.700.000	13.600.000	98.600.000	0,3667308927	37.084.413,31
	Agustus	157.500.000	13.750.000	99.600.000	0,3676190476	37.402.849,74
	September	158.400.000	13.600.000	100.100.000	0,3680555556	36.950.943,39
	Oktober	153.000.000	13.500.000	97.100.000	0,3653594771	36.949.910,56
	Nopember	160.200.000	13.650.000	101.100.000	0,3689138577	37.000.507,61
	Desember	160.200.000	13.500.000	101.100.000	0,3689138577	36.593.908,63
		1.908.000.000	162.400.000	1.205.200.000	0,3683438155	440.892.430,30
2017	Januari	159.300.000	13.600.000	100.600.000	0,3684871312	36.907.666,10
	Februari	168.300.000	13.050.000	105.600.000	0,3725490196	35.028.947,37
	Maret	173.700.000	13.600.000	108.600.000	0,3747841105	36.287.557,61
	April	175.500.000	13.600.000	109.600.000	0,3754985755	36.218.512,90
	Mei	167.400.000	13.000.000	105.100.000	0,3721624851	34.930.979,13
	Juni	169.200.000	13.600.000	106.100.000	0,3729314421	36.467.828,84
	Juli	168.300.000	13.650.000	105.600.000	0,3725490196	36.639.473,68
	Agustus	171.000.000	13.050.000	107.100.000	0,3736842105	34.922.535,21
	September	163.800.000	13.600.000	103.100.000	0,3705738706	36.699.835,25
	Oktober	162.000.000	13.600.000	102.100.000	0,3697530864	36.781.302,17
	Nopember	162.000.000	13.650.000	102.100.000	0,3697530864	36.916.527,55
	Desember	163.800.000	15.000.000	103.100.000	0,3705738706	40.477.759,47
		2.004.300.000	163.000.000	1.258.700.000	0,3720001996	438.171.807,91
2018	Januari	153.000.000	13.600.000	97.100.000	0,3660130719	37.157.142,86
	Februari	167.400.000	13.650.000	105.100.000	0,3721624851	36.677.528,09
	Maret	158.400.000	13.600.000	100.100.000	0,3680555556	36.950.943,39
	April	157.500.000	13.600.000	99.600.000	0,3676190476	36.994.818,65
	Mei	155.700.000	13.550.000	98.600.000	0,3667308927	36.948.073,56
	Juni	155.700.000	13.500.000	98.600.000	0,3667308927	36.811.733,80
	Juli	160.200.000	13.650.000	101.100.000	0,3689138577	37.000.507,61
	Agustus	153.900.000	13.750.000	97.600.000	0,3658219623	37.586.589,70
	September	154.800.000	13.650.000	98.100.000	0,3662790698	37.266.666,66
	Oktober	153.900.000	13.500.000	97.600.000	0,3658219623	36.903.197,16
	Nopember	153.000.000	13.600.000	97.100.000	0,3632594771	37.438.803,00
	Desember	153.900.000	15.500.000	97.600.000	0,3658219623	42.370.337,48
		1.877.400.000	165.150.000	1.188.200.000	0,3671034409	449.873.200,85
2019	Januari	162.900.000	13.600.000	102.600.000	0,3701657459	36.740.298,50
	Februari	162.900.000	13.650.000	102.600.000	0,3701657459	36.875.373,13
	Maret	165.600.000	13.600.000	104.100.000	0,3713768116	36.620.487,80
	April	171.000.000	13.600.000	107.100.000	0,3736842105	36.394.366,20
	Mei	168.300.000	13.700.000	105.600.000	0,3725490196	36.773.684,21
	Juni	167.400.000	13.600.000	105.100.000	0,3721624851	36.543.178,17
	Juli	167.400.000	14.650.000	105.100.000	0,3721624851	39.364.526,48
	Agustus	168.300.000	13.750.000	105.600.000	0,3725490196	36.907.894,74
	September	159.300.000	13.600.000	100.600.000	0,3684871312	36.907.666,10
	Oktober	158.400.000	13.650.000	100.100.000	0,3680555556	37.086.792,45
	Nopember	166.500.000	13.650.000	104.600.000	0,3717717718	36.716.074,31
	Desember	168.300.000	15.000.000	105.600.000	0,3725490196	40.263.157,90
		1.986.300.000	166.050.000	1.248.700.000	0,3713437044	447.159.863,04

Sumber data: Usaha Tambunan Tahun 2015-2019.

Dari hasil perhitungan tabel VI.4, diketahui bahwa nilai *break even point* pada tahun 2015 mencapai 150.899.139,03 unit. Dimana pada bulan Januari nilai *break even poin* sebesar 36.966.442,95 mengalami penurunan pada bulan Februari sebesar 0,68 persen, mengalami penurunan pada bulan Maret sebesar 0,26 persen, sedangkan pada bulan April mengalami kenaikan sebesar 0,11 persen, pada bulan Mei mengalami kenaikan sebesar 0,52 persen, dan pada bulan Juni nilai *break even poin* mengalami penurunan kembali sebesar 0,19 persen, pada bulan Juli mengalami penurunan 0,44 persen, pada bulan Agustus mengalami kenaikan kembali sebesar 1,32 persen, pada bulan September mengalami penurunan sebesar 1,20 persen, dan turun lagi pada bulan Oktober sebesar 0,11 persen, naik kembali pada bulan November sebesar 0,37 persen, pada bulan Desember menaik sebesar 10,01 persen.

Pada tahun 2016 nilai *break even poin* mencapai 440.892.430,30 unit. Dimana pada bulan Januari nilai *break even poin* sebesar 36.720.000,00 mengalami penurunan pada bulan Februari sebesar 4,46 persen, mengalami kenaikan pada bulan Maret sebesar 4,85 persen, sedangkan pada bulan April mengalami kenaikan sebesar 0,34 persen, pada bulan Mei mengalami penurunan sebesar 0,62 persen, dan pada bulan Juni nilai *break even poin* mengalami kenaikan kembali sebesar 0,12 persen, pada bulan Juli mengalami kenaikan 0,98 persen, pada bulan Agustus mengalami kenaikan kembali sebesar 0,86 persen, pada bulan September mengalami penurunan sebesar 1,21 persen, dan turun lagi pada bulan Oktober sebesar 0,01 persen,

naik kembali pada bulan November sebesar 0,14 persen, pada bulan Desember turun sebesar 1,10 persen.

Pada tahun 2017 nilai *break even poin* mencapai 438.171.807,91 unit. Dimana pada bulan Januari nilai *break even poin* sebesar 36.907.666,10 mengalami penurunan pada bulan Februari sebesar 5,09 persen, mengalami kenaikan pada bulan Maret sebesar 3,56 persen, sedangkan pada bulan April mengalami penurunan sebesar 0,19 persen, pada bulan Mei mengalami penurunan sebesar 3,55 persen, dan pada bulan Juni nilai *break even poin* mengalami kenaikan kembali sebesar 4,40 persen, pada bulan Juli mengalami kenaikan 0,47 persen, pada bulan Agustus mengalami penurunan kembali sebesar 4,69 persen, pada bulan September mengalami kenaikan sebesar 5,09 persen, dan menaik lagi pada bulan Oktober sebesar 0,22 persen, naik kembali pada bulan November sebesar 0,37 persen, pada bulan Desember naik sebesar 9,65 persen.

Pada tahun 2018 nilai *break even poin* mencapai 449.873.200,85 unit. Dimana pada bulan Januari nilai *break even poin* sebesar 37.157.142,86 mengalami penurunan pada bulan Februari sebesar 1,29 persen, mengalami kenaikan pada bulan Maret sebesar 0,75 persen, sedangkan pada bulan April mengalami kenaikan sebesar 0,12 persen, pada bulan Mei mengalami penurunan sebesar 0,13 persen, dan pada bulan Juni nilai *break even poin* mengalami penurunan kembali sebesar 0,37 persen, pada bulan Juli mengalami kenaikan 0,51 persen, pada bulan

Agustus mengalami kenaikan kembali sebesar 1,58 persen, pada bulan September mengalami penurunan sebesar 0,85 persen, dan turun lagi pada bulan Oktober sebesar 0,98 persen, naik kembali pada bulan November sebesar 1,45 persen, pada bulan Desember naik sebesar 13,17 persen.

Pada tahun 2019 nilai *break even poin* mencapai 447.159.863,04 unit. Dimana pada bulan Januari nilai *break even poin* sebesar 36.740.298,50 mengalami kenaikan pada bulan Februari sebesar 0,37 persen, mengalami penurunan pada bulan Maret sebesar 0,69 persen, sedangkan pada bulan April mengalami penurunan sebesar 0,62 persen, pada bulan Mei mengalami kenaikan sebesar 1,04 persen, dan pada bulan Juni nilai *break even poin* mengalami penurunan kembali sebesar 0,63 persen, pada bulan Juli mengalami kenaikan 7,72 persen, pada bulan Agustus mengalami penurunan kembali sebesar 6,24 persen, pada bulan September mengalami penurunan sebesar 0,01 persen, dan naik lagi pada bulan Oktober sebesar 0,49 persen, turun kembali pada bulan November sebesar 1,00 persen, pada bulan Desember naik sebesar 9,66 persen.

2.Deskrepsi Data Laba

Laba merupakan seisih dari pendapatan diatas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu. Dalam kata lain laba adalah suatu kenaikan dalam kekayaan perusahaan. Berikut data Laba dari Usaha Tambunan periode 2015-2019 sebagai berikut:

Tabel IV.5
Laba Usaha Tambunan

Tahun 2015-2019

Tahun	Bulan	Laba (Rp)
2015	Januari	46.300.000
	Februari	48.250.000
	Maret	47.900.000
	April	47.500.000
	Mei	48.200.000
	Juni	46.300.000
	Juli	47.900.000
	Agustus	46.950.000
	September	47.500.000
	Oktober	47.900.000
	Nopember	47.850.000
	Desember	46.100.000
2016	Januari	46.300.000
	Februari	47.700.000
	Maret	46.300.000
	April	45.100.000
	Mei	44.800.000
	Juni	44.400.000
	Juli	43.500.000
	Agustus	44.150.000
	September	44.700.000
	Oktober	42.400.000
	Nopember	45.450.000
	Desember	45.600.000
2017	Januari	45.100.000
	Februari	49.650.000
	Maret	51.500.000
	April	52.300.000
	Mei	49.300.000
	Juni	49.500.000
	Juli	49.050.000
	Agustus	50.850.000
	September	47.100.000
	Oktober	46.300.000
	Nopember	46.250.000
	Desember	45.700.000

		582.600.000
2018	Januari	42.300.000
	Februari	48.650.000
	Maret	44.700.000
	April	44.300.000
	Mei	43.550.000
	Juni	43.600.000
	Juli	45.450.000
	Agustus	42.550.000
	September	43.050.000
	Oktober	42.800.000
	Nopember	42.300.000
	Desember	40.800.000
		524.050.000
2019	Januari	46.700.000
	Februari	46.650.000
	Maret	47.900.000
	April	50.300.000
	Mei	49.000.000
	Juni	48.700.000
	Juli	47.650.000
	Agustus	48.950.000
	September	45.100.000
	Oktober	44.650.000
	Nopember	48.250.000
	Desember	47.700.000
		571.550.000

Sumber data: Usaha Tambunan Tahun 2015-2019.

Pada tabel IV.5 diatas dapat diketahui bahwa laba yang diperoleh Usaha Tambunan pada tahun 2015 sebesar Rp 568.650.000 dihitung dari hasil perolehan setiap bulan dalam satu periodenya. Dimana pada bulan Januari jumlah laba yang diperoleh sebesar Rp 46.300.000, pada bulan Februari mengalami kenaikan sebesar 4,21 persen, mengalami penurunan pada bulan Maret sebesar 0,73 persen, dan turun kembali pada bulan April sebesar 0,84 persen, pada bulan Mei mengalami kenaikan sebesar

1,47 persen, mengalami penurunan kembali pada bulan Juni sebesar 3,94 persen, pada bulan Juli naik kembali sebesar 3,46 persen, dan turun kembali pada bulan Agustus sebesar -1,98 persen, naik kembali pada bulan September sebesar 1,17 persen, pada bulan Oktober naik sebesar 0,84 persen, pada bulan November mengalami penurunan sebesar 0,10 persen, dan turun kembali pada bulan Desember sebesar 3,66 persen.

Pada tahun 2016 Usaha Tambunan memperoleh laba sebesar Rp 540.400.000 dihitung dari hasil perolehan setiap bulan dalam satu periodenya. Dimana pada bulan Januari jumlah laba yang diperoleh sebesar Rp 46.300.000, pada bulan Februari mengalami kenaikan sebesar 3,02 persen, mengalami penurunan pada bulan Maret sebesar 2,94 persen, dan turun kembali pada bulan April sebesar 2,59 persen, pada bulan Mei mengalami penurunan sebesar 0,67 persen, mengalami penurunan kembali pada bulan Juni sebesar 0,89 persen, pada bulan Juli turun kembali sebesar 2,03 persen, dan naik kembali pada bulan Agustus sebesar 1,49 persen, naik kembali pada bulan September sebesar 1,25 persen, pada bulan Oktober turun sebesar 5,15 persen, pada bulan November mengalami kenaikan sebesar 7,19 persen, dan naik kembali pada bulan Desember sebesar 0,33 persen.

Pada tahun 2017 Usaha Tambunan memperoleh laba sebesar Rp 582.600.000 dihitung dari hasil perolehan setiap bulan dalam satu periodenya. Dimana pada bulan Januari jumlah laba yang diperoleh sebesar Rp 45.100.000, pada bulan Februari mengalami kenaikan sebesar

10,09 persen, mengalami kenaikan pada bulan Maret sebesar 3,73 persen, dan naik kembali pada bulan April sebesar 1,55 persen, pada bulan Mei mengalami penurunan sebesar 5,47 persen, mengalami kenaikan kembali pada bulan Juni sebesar 0,41 persen, pada bulan Juli turun kembali sebesar 0,91 persen, dan naik kembali pada bulan Agustus sebesar 3,67 persen, turun kembali pada bulan September sebesar -7,37 persen, pada bulan Oktober turun sebesar 1,70 persen, pada bulan November mengalami penurunan sebesar 0,11 persen, dan turun kembali pada bulan Desember sebesar 1,19 persen.

Pada tahun 2018 Usaha Tambunan memperoleh laba sebesar Rp 524.050.000 dihitung dari hasil perolehan setiap bulan dalam satu periodenya. Dimana pada bulan Januari jumlah laba yang diperoleh sebesar Rp 42.300.000, pada bulan Februari mengalami kenaikan sebesar 15,01 persen, mengalami penurunan pada bulan Maret sebesar 8,12 persen, dan turun kembali pada bulan April sebesar 0,89 persen, pada bulan Mei mengalami penurunan sebesar 1,69 persen, mengalami kenaikan kembali pada bulan Juni sebesar 0,11 persen, pada bulan Juli naik kembali sebesar 4,24 persen, dan turun kembali pada bulan Agustus sebesar 6,38 persen, naik kembali pada bulan September sebesar 1,18 persen, pada bulan Oktober turun sebesar 0,58 persen, pada bulan November mengalami penurunan sebesar 1,17 persen, dan turun kembali pada bulan Desember sebesar 3,55 persen.

Pada tahun 2019 Usaha Tambunan memperoleh laba sebesar Rp 571.550.000 dihitung dari hasil perolehan setiap bulan dalam satu periodenya. Dimana pada bulan Januari jumlah laba yang diperoleh sebesar Rp 46.700.000, pada bulan Februari mengalami penurunan sebesar 0,11 persen, mengalami kenaikan pada bulan Maret sebesar 2,68 persen, dan naik kembali pada bulan April sebesar 5,01 persen, pada bulan Mei mengalami penurunan sebesar 2,58 persen, mengalami penurunan kembali pada bulan Juni sebesar 0,61 persen, pada bulan Juli turun kembali sebesar 2,16 persen, dan naik kembali pada bulan Agustus sebesar 2,73 persen, turun kembali pada bulan September sebesar -7,87 persen, pada bulan Oktober turun sebesar 1,00 persen, pada bulan November mengalami kenaikan sebesar 8,06 persen, dan turun kembali pada bulan Desember sebesar 1,14 persen.

C. Analisis Data

1. Analisis Statistik Deskriptif

Hasil uji statistik deskriptif dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel IV.6
Hasil Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penetapan_Break _Even_Point	60	34922535.21	42370337.48	37020701.9783	1235592.66451
Laba	60	40800000	52300000	46454166.67	2476230.933
Valid N (listwise)	60				

Sumber : Hasil *Output* SPSS 23

Berdasarkan hasil uji statistik deskriptif, pada tabel IV.6 dapat dilihat bahwa nilai variabel penetapan *break even point* yang memiliki jumlah data atau nilai (n)

sebanyak 60, nilai minimum sebesar 34922535.21, nilai maksimum sebesar 42370337.48, nilai mean sebesar 37020701.9783 dan nilai Std.Deviation 1235592.66451.

Nilai variabel laba memiliki jumlah data atau nilai (n) sebanyak 60, nilai minimum sebesar 40800000, nilai maksimum sebesar 52300000, nilai mean sebesar 46454166,67, dan nilai Std. Deviation sebesar 2476230,933.

2. Uji Normalitas

Hasil uji normalitas dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel IV.7
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2252633.80575
Most Extreme Differences	Absolute	.019
	Positive	.088
	Negative	.058
Test Statistic		-.088
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : Hasil *Output* SPSS 23

Hasil uji normalitas berdasarkan pada tabel IV.7 Dengan menunjukkan uji *one-sample kolmogorov-smirnov test* tersebut dapat diketahui bahwa nilai signifikansi (*Asymp.sig. 2-tailed*) sebesar $0.200 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi secara normal.

3. Uji Hipotesis

a. Uji-t (t-hitung) atau Uji Parsial

Hasil uji t dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel IV.8
Hasil Uji-t
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	77263399.461	8867141.846		8.713	.000
Penetapan_Break_Even_Point	-.832	.239	-.415	-3.476	.001

a. Dependent Variable: Laba
Sumber : Hasil *Output* SPSS 23

Dari hasil uji-t, table IV.8 diatas dapat dilihat bahwa nilai signifikansi penetapan *break event point* sebesar $0.001 < 0.05$ yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh penetapan *break even point* terhadap laba pada Usaha Tambunan.

b. Uji Koefisien Determinasi R²

Hasil uji koefisien determinasi R dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel IV.9
Hasil Uji R²

Model Summary^p

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.415 ^a	.172	.158	2271970.073

a. Predictors: (Constant), Penetapan_Break_Even_Point

b. Dependent Variable: Laba
Sumber : Hasil *Output* SPSS 23

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi berdasarkan pada tabel IV.9 Bahwa diperoleh R^2 sebesar 0,172. Halini menunjukkan bahwa variabel independen (penetapan *break even point*) terhadap variabel dependen (laba) sebesar 0,172 atau 17,2 persen. Sedangkan sisanya 0,828 atau 82,8 persen dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

4. Analisis Regresi Linear Sederhana

Tabel IV.10
Analisis Regresi Linear Sederhana

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	77263399.461	8867141.846		8.713	.000
	Penetapan_Break _Even_Point	-.832	.239	-.415	-3.476	.001

a. Dependent Variable: Laba
Sumber : Hasil *Output* SPSS 23

Dari tabel IV.10 diatas menunjukkan hasil yang diperoleh nilai constanta (a)77263399,461, sedangkan nilai penetapan *break even point* (b/koefisien regresi) sebesar-0.832Dari hasil tersebut dapat dimasukkan dalam persamaan regresinya sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

$$\text{Laba} = 77263401,750 - 0,832\text{BEP}$$

Hasil persamaan diatas dapat diterjemahkan sebagai berikut:

- a. Konstanta sebesar 77263399,461 yang mengandung arti bahwa nilai konsistensi variabel laba sebesar 77263399.461
- b. koefisien dari *break even poin* sebesar -0.832 yang menyatakan bahwa peningkatan 1 satuan penetapan *break even point* akan menurunkan laba sebesar 0.832 satuan.

D. Pembahasan Hasil Penelitian.

Break even poin merupakan suatu kondisi dimana suatu perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak mendapatkan kerugian. Laba adalah selisih antara pendapatan dengan total biaya-biaya. *Break even poin* berguna bagi manajemen dalam kebutuhan bisnis yaitu harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Dalam menentukan *break even poin* tidak lepas dari penggunaan asumsi-asumsi dasar yang harus dipenuhi, ada empat hal yang harus dipenuhi untuk menetapkan *break even poin* yaitu biaya tetap, biaya variabel, harga jual perunit, dan produksi/penjualan maksimum sehingga dapat mempengaruhi laba.

Hubungan *break even poin* dengan laba adalah hubungan yang bertolak belakang, dimana apabila nilai *break even poin* menaik maka nilai laba akan turun, begitu pula sebaliknya apabila nilai *break even poin* turun maka laba akan mengalami kenaikan. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji-t dengan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($0.001 < 0.05$) sehingga terdapat pengaruh secara parsial antara penetapan *break even point* terhadap laba

pada Usaha Tambunan. Berdasarkan hasil pengujian, diketahui bahwa penetapan *break even point* berpengaruh negatif terhadap laba usaha.

Hal ini sejalan dengan penelitian Aulia Puspita K D, yang berjudul analisis *break event point* terhadap perencanaan laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta yang dimana perubahan elemen penentu *break even point* berpengaruh terhadap perencanaan laba, yaitu bila harga jual naik mengakibatkan *break even point* turun dan laba naik. Sedangkan bila harga jual turun *break even point* naik dan laba turun. Perubahan biaya variabel dan biaya tetap apabila naik mengakibatkan *break even point* naik dan laba turun, sedangkan bila biaya turun *break even point* akan turun dan laba naik.

Penelitian ini juga di dukung oleh penelitian Annisa Soliha dan Sri Wahyuni yang menyatakan bahwa *break even point* berpengaruh terhadap laba

E. Keterbatasan Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah yang disusun sedemikian rupa agar hasil yang diperoleh sebaik mungkin. Namun dalam prosesnya untuk mendapatkan hasil yang sempurna dalam suatu penelitian sangat sulit untuk dicapai , karena dalam pelaksanaan penelitian ini terdapat keterbatasan, namun peneliti berusaha agar keterbatasan ini tidak sampai mengurangi makna dari hasil penelitian yang telah diperoleh

Keterbatasan yang dihadapi peneliti selama pelaksanaan penelitian dan menyusun skripsi ini adalah keterbatasan ilmu pengetahuan dan wawasan peneliti yang masih kurang, keterbatasan waktu, tenaga serta dana peneliti yang tidak mencukupi untuk penelitian lebih lanjut. Dalam pengumpulan data peneliti tidak dapat mengumpulkan data sesuai yang diinginkan dikarenakan sangat sulit bagi pemilik usaha meluangkan waktunya pada peneliti disebabkan oleh kesibukan yang dimiliki pemilik usaha. Sehingga peneliti hanya dapat mengumpulkan data yang berhubungan pada penelitian ini, dan peneliti tidak memasukkan semua faktor yang mempengaruhi variabel-variabel yang berkaitan dengan penelitian ini.

Walaupun demikian, peneliti berusaha sekuat tenaga agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna yang terdapat dalam penelitian ini dan akhirnya dengan segala upaya, kerja keras yang dilakukan dan juga bantuan semua pihak maka skripsi ini dapat diselesaikan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh penetapan *break even point* terhadap laba pada Usaha Tambunan dan berbagai uraian yang telah dijelaskan dalam bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa *pengaruh break even point* terhadap laba memiliki hubungan yang negatif, dimana *break even point* berpengaruh secara parsial terhadap laba. Perubahan elemen penentu *break even point* berpengaruh terhadap perencanaan laba, yaitu bila harga jual naik mengakibatkan *break even point* turun dan laba naik. Sedangkan bila harga jual turun *break even point* naik dan laba turun. Perubahan biaya variabel dan biaya tetap apabila naik mengakibatkan *break even point* naik dan laba turun, sedangkan bila biaya turun *break even point* akan turun dan laba naik.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan, maka dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kepada Usaha Tambunan untuk terus meningkat volume penjualan, volume produksi serta menekan biaya-biaya dalam produksi untuk mencapai laba yang ditargetkan.

2. Bagi akademik, supaya memper banyak referensi yang berkaitan dengan judul peneliti agar dapat mempermudah peneliti lainnya menemukan referensi yang berkaitan dengan judul peneliti.
3. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk kedepannya agar lebih memahami tentang penelitian yang akan diteliti seperti wawasan dan ilmu pengetahuan dengan cara melengkapi bahan-bahan materi berupa referensi buku dan jurnal yang dibutuhkan dalam pembuatan skripsi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Kamaruddin. 2007 *Akuntansi Manajemen Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Anwar dan Asmawarni. 2013. Penetapan *Break Even Point* Produksi Minyak Kelapa Dan Ampas PT. Bireuen Coconut Oil. *Jurnal Teknik Industri*, Universitas Malikussaleh, Lhokseumawe.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan terjemahannya* Jakarta: Bintang Indonesia.
- Fathoni Abdurrahmat. 2014. *Metodologi penelitian dan Teknik Penyusunan* Jakarta: Raja Grafindo.
- Gunawan, Adisaputro. 2007. *Anggaran Perusahaan 2. Edisi Pertama, Cetakan Ke-Tujuh*, Yogyakarta: BPFE.
- Harahap Sofan Syafri. 2004. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* Jakarta: Cetakan ke-4 PT. Raja Grafindo Persada.
- Ibnukatsir. 2003. *Tafsir Ibnukatsir Jilid 18* Bogor: Pustaka Imam Syafi'i.
- Ismaya Sujana. 2010. *Kamus Akuntansi* Bandung: Cv. Pustaka Grafika.
- Jumingan, 2005. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kasmir Dan Jakfar. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Kencana.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. 2014. Jakarta: Raja Grafindo.
- Kasmir. *Pengantar Manajemen Keuangan*. 2010. *Ed. I. Cet. I* Jakarta: Kencana Predana Media Group.
- M. Sholahuddin. 2007. *Asas-Asas Ekonomi Islam* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Majid Asep. 2007. Peranan *Break Even Point* Sebagai Salah Satu Alat Bantu Manajemen Terhadap Perolehan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara VIII Bandung. Skripsi, Universitas Komputer Indonesia Bandung.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. 2005. *edisi 5*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Nasser Abdul Hasibuan, 2018 "*Konsep Pemasaran Islam di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Kabupaten Tapanuli Selatan*". *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman Vol 6, Nomor 2*.
- Prasetyo Bambang dan Jannah Lina Miftahul. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif: Teori dan Aplikasi*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Puspita Aulia K D. 2012. *Analisis Break even point* terhadap PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta, Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta
- Rangkuti Ahmad Nizar. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, PTK dan Penelitian Pengembangan*, Bandung: Citapustaka Media.
- Seomarmo. 2004. *Akuntansi Keuangan* Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, R & D* Bandung: Alfabeta.
- Sukanto. 1990. *Organisasi Perusahaan* Yogyakarta: BPFE.
- Sumardi Suryabrata. 2012. *Metodologi Penelitian* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Syamsuddin, Lukman. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo.

Teguh Muhammad1999., *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Wardiyah Mia Lasmi. 2016.*Akuntansi Keuangan Menengah* Bandung: Pustaka Setia.

Wibisono Dermawan. 2003. *Riset Bisnis Panduan bagi Praktisi dan Akademisi* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Yahya Pudih Shatu.2016. *Kuasai Detail Laba Rugi*, Jakarta: Pustaka Ilmu Semesta.

Zaki Baridwan. 2001. *Intermediate Accounting* Yogyakarta: BPFE UGM.

Sholihah Anisa.2011. Pengaruh Penetapan *Break Even Point* terhadap Laba pada PT. Semen Gresik Tbk. Skripsi, Universitas Mercu Buana Jakarta.

Sri WahyuniSiregar. 2019. Analisis Pengaruh *Break Even Point* Terhadap Laba PT. Kalbe Farma. Tbk yang terdapat di Bursa Evek Indonesia (BEI).Skripsi, Universitas Medan Area, Medan

Suhartono Irwan. 2018. Pengaruh *Break Even Point* Terhadap Penganggaran Laba Pada PT. Kalbe Farma, Jakarta Periode 2012 – 2016. Jurnal Sekuritas, Universitas Pamulang, Pamulang.

Vivin Ulfathu Choiriyah, dkk. 2016. Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahu 2013-2014). Jurnal Administras iBisnis, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Ilman Nawali Nasution
Tempat Tanggal lahir : Padangsidimpuan, 16 Juni 1998
Jenis Kelamin : Laki-laki
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Alamat Lengkap : Jln. S.M. Raja Gg. Masjid Jamik
Telepon/ no HP : 0822-9886-2084

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2004-2010 : Sd Negeri 200114/22 Padansidimpuan
Tahun 2010-2013 : Mts. Muhammadiyah 22 padangsidimpuan
Tahun 2013-2016 : SMA Negeri 6 padangsidimpuan
Tahun 2016 : Progam Strata 1 (S1) Ekonomi Syariah Institut Agama
Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan

DATA ORANG TUA

A. Nama Ayah : Zaidan Lutfie Nasution
Alamat : Jln. S.M. Raja Gg. Masjid Jamik
Pendidikan : SMA Sederajat
Pekerjaan : Wiraswasta

B. Nama Ibu :Nurhaida Hasibuan
Alamat : Jln. S.M. Raja Gg. Masjid Jamik
Pendidikan :Strata 1 (S1) Pendidikan Sekolah Dasar
Pekerjaan :Guru Sekolah Dasar

MOTTO HIDUP

Ubah pikiranmu, maka kau dapat mengubah dunia mu.

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

2042/In.14/G.1/G.4b/TL.00/11/2020
 Mohon Izin Riset

30 Nopember 2020

Objek: Usaha Tambunan.

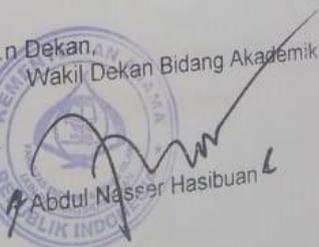
Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

Nama	: Ilman Nawali Nasution
NIM	: 1640200250
Semester	: IX (Sembilan)
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Pengaruh Penetapan Break Event Point Terhadap Laba pada Usaha Tambunan".

Sehubungan dengan itu, bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas adalah sangat diharapkan.

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

a.n Dekan,
 Wakil Dekan Bidang Akademik

 Abdul Nasseer Hasibuan

Tembusan
 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Usaha Tambunan



Padangsidempuan, 04 Januari 2021

No. 005/UT/II/2020

Kepada Ykh.
 Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
 Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan

Di Tempat

Perihal : Surat Keterangan Riset

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh,

Sehubungan dengan surat yang kami terima Nomor: 2942/In. 14/G.1/G.4b/TL.00/11/2020
 Tanggal 04 Desember 2020 perihal Mohon Izin Riset, dengan ini kami sampaikan bahwa:

Nama : ILMAN NAWALI NASUTION

Nim : 1640200250

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : "Pengaruh Penetapan *Break Even Point* Terhadap Laba Pada Usaha
 Tambunan".

Bahwa yang bersangkutan benar telah melakukan riset/penelitian serta mengumpulkan data
 yang dibutuhkan di Usaha Tambunan sejak tanggal 03 Maret 2020 sd selesai, berkaitan
 dengan judul skripsi yang akan disusun.

Demikianlah surat keterangan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami
 ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum warahtullahi wabarakatuh,



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rosul Tambunan

Jabatan : Pemilik Usaha Tambunan

Menerangkan sebenarnya bahwa:

Nama : Ilman Nawali Nasution

NIM : 16 402 00250

Prodi : Ekonomi Syariah

Fakultas : FEBI IAIN Padangsidimpuan

Benar telah melakukan Penelitian dari Bulan Maret 2020 s.d Januari 2021 di Usaha Tambunan yang beralamat di Jln. Sutan Panindoan, Gg. Dame, No. 30a, Kampung Selamatn Kecamatan Padangsidimpuan Utara, dengan judul **"PENGARUH PENETAPAN *BREAK EVEN POINT* TERHADAP LABA PADA USAHA TAMBUNAN"**.

Demikianlah surat keterangan ini diperbuat supaya dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Padangsidimpuan, 28 Januari 2021



PENJUALAN PRODUK

TAHUN	BULAN	UNIT PENJUALAN	HARGA JUAL(Rp)@	PENJUALAN
	Januari	18,000	9,000	162,000,000
	Februari	18,500	9,000	166,500,000
	Maret	18,400	9,000	165,600,000
	April	18,300	9,000	164,700,000
	Mei	18,500	9,000	166,500,000
2015	Juni	18,000	9,000	162,000,000
	Juli	18,400	9,000	165,600,000
	Agustus	18,200	9,000	163,800,000
	September	18,300	9,000	164,700,000
	Oktober	18,400	9,000	165,600,000
	Nopember	18,400	9,000	165,600,000
	Desember	18,300	9,000	164,700,000
	Jumlah	219,700	9,000	1,977,300,000

	Januari	18,000	9,000	162,000,000
	Februari	18,200	9,000	163,800,000
	Maret	18,000	9,000	162,000,000
	April	17,700	9,000	159,300,000
	Mei	17,600	9,000	158,400,000
2016	Juni	17,500	9,000	157,500,000
	Juli	17,300	9,000	155,700,000
	Agustus	17,500	9,000	157,500,000
	September	17,600	9,000	158,400,000
	Oktober	17,000	9,000	153,000,000
	Nopember	17,800	9,000	160,200,000
	Desember	17,800	9,000	160,200,000
	JUMLAH	212,000	9,000	1,908,000,000

	Januari	17,700	9,000	159,300,000
	Februari	18,700	9,000	168,300,000
	Maret	19,300	9,000	173,700,000
	April	19,500	9,000	175,500,000
	Mei	18,600	9,000	167,400,000
2017	Juni	18,800	9,000	169,200,000

	Juli	18,700	9,000	168,300,000
	Agustus	19,000	9,000	171,000,000
	September	18,200	9,000	163,800,000
	Oktober	18,000	9,000	162,000,000
	Nopember	18,000	9,000	162,000,000
	Desember	18,200	9,000	163,800,000
				-
	Jumlah	222,700	9,000	2,004,300,000

	Januari	17,000	9,000	153,000,000
	Februari	18,600	9,000	167,400,000
	Maret	17,600	9,000	158,400,000
	April	17,500	9,000	157,500,000
	Mei	17,300	9,000	155,700,000
2018	Juni	17,300	9,000	155,700,000
	Juli	17,800	9,000	160,200,000
	Agustus	17,100	9,000	153,900,000
	September	17,200	9,000	154,800,000
	Oktober	17,100	9,000	153,900,000
	Nopember	17,000	9,000	153,000,000
	Desember	17,100	9,000	153,900,000
	Jumlah	208,600	9,000	1,877,400,000

	Januari	18,100	9,000	162,900,000
	Februari	18,100	9,000	162,900,000
	Maret	18,400	9,000	165,600,000
	April	19,000	9,000	171,000,000
	Mei	18,700	9,000	168,300,000
2019	Juni	18,600	9,000	167,400,000
	Juli	18,600	9,000	167,400,000
	Agustus	18,700	9,000	168,300,000
	September	17,700	9,000	159,300,000
	Oktober	17,600	9,000	158,400,000
	Nopember	18,500	9,000	166,500,000
	Desember	18,700	9,000	168,300,000
	Jumlah	220,700	9,000	1,986,300,000

BIAYA TETAP

TAHUN	BULAN	BIAYA TETAP (Rp)
	Januari	13,600,000
	Februari	13,650,000
	Maret	13,600,000
	April	13,600,000
	Mei	13,700,000
2015	Juni	13,600,000
	Juli	13,600,000
	Agustus	13,750,000
	September	13,600,000
	Oktober	13,600,000
	Nopember	13,650,000
	Desember	15,000,000
	Jumlah	164,950,000

	Januari	13,600,000
	Februari	13,000,000
	Maret	13,600,000
	April	13,600,000
	Mei	13,500,000
2016	Juni	13,500,000
	Juli	13,600,000
	Agustus	13,750,000
	September	13,600,000
	Oktober	13,500,000
	Nopember	13,650,000
	Desember	13,500,000
	Jumlah	162,400,000

	Januari	13,600,000
	Februari	28,050,000
	Maret	13,600,000
	April	13,600,000
	Mei	13,000,000

2017	Juni	13,600,000
	Juli	13,650,000
	Agustus	13,050,000
	September	13,600,000
	Oktober	13,600,000
	Nopember	13,650,000
	Desember	15,000,000
	Jumlah	178,000,000

	Januari	13,600,000
	Februari	13,650,000
	Maret	13,600,000
	April	13,600,000
	Mei	13,550,000
2018	Juni	13,500,000
	Juli	13,650,000
	Agustus	13,750,000
	September	13,650,000
	Oktober	13,500,000
	Nopember	13,600,000
	Desember	15,500,000
	Jumlah	165,150,000

	Januari	13,600,000
	Februari	13,650,000
	Maret	13,600,000
	April	13,600,000
	Mei	13,700,000
2019	Juni	13,600,000
	Juli	14,650,000
	Agustus	13,750,000
	September	13,600,000
	Oktober	13,650,000
	Nopember	13,650,000
	Desember	15,000,000
	Jumlah	166,050,000

BIAYA VARIABEL

Tahun	Bulan	Biaya variable (Rp)
	Januari	102,100,000
	Februari	104,600,000
	Maret	104,100,000
	April	103,600,000
	Mei	104,600,000
2015	Juni	102,100,000
	Juli	104,100,000
	Agustus	103,100,000
	September	103,600,000
	Oktober	104,100,000
	Nopember	104,100,000
	Desember	103,600,000
	Jumlah	1,243,700,000

	Januari	102,100,000
	Februari	103,100,000
	Maret	102,100,000
	April	100,600,000
	Mei	100,100,000
2016	Juni	99,600,000
	Juli	98,600,000
	Agustus	99,600,000
	September	100,100,000
	Oktober	97,100,000
	Nopember	101,100,000
	Desember	101,100,000
	Jumlah	1,205,200,000

	Januari	100,600,000
	Februari	105,600,000
	Maret	108,600,000
	April	109,600,000
	Mei	105,100,000

2017	Juni	106,100,000
	Juli	105,600,000
	Agustus	107,100,000
	September	103,100,000
	Oktober	102,100,000
	Nopember	102,100,000
	Desember	103,100,000
	Jumlah	1,258,700,000

	Januari	97,100,000
	Februari	105,100,000
	Maret	100,100,000
	April	99,600,000
	Mei	98,600,000
2018	Juni	98,600,000
	Juli	101,100,000
	Agustus	97,600,000
	September	98,100,000
	Oktober	97,600,000
	Nopember	97,100,000
	Desember	97,600,000
	Jumlah	1,188,200,000

	Januari	102,600,000
	Februari	102,600,000
	Maret	104,100,000
	April	107,100,000
	Mei	105,600,000
2019	Juni	105,100,000
	Juli	105,100,000
	Agustus	105,600,000
	September	100,600,000
	Oktober	100,100,000
	Nopember	104,600,000
	Desember	105,600,000
	Jumlah	1,248,700,000



LAMBRAN DOCUMENTARI LOCARI URALA TAMBURAN



