



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI
ALAT PERENCANAAN LABA (Studi Kasus
Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan
Tapanuli Selatan)**

SKRIPSI

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

Oleh

**ABDULLAH MUSTOPA
NIM. 16 402 00122**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2021**



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI
ALAT PERENCANAAN LABA (Studi kasus
Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan
Tapanuli Selatan)**

SKRIPSI

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

Oleh

**ABDULLAH MUSTOPA
NIM 1640200122**

PEMBIMBING I

**Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd.,M.M
NIP. 197907202011011005**

PEMBIMBING II

**H. Ali Hardana, M.Si
NIDN. 2013018301**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

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

2021

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. Abdullah Mustopa
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidempuan, 7 November 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. Abdullah Mustopa yang berjudul "**Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan)**".

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 konsentrasi Akuntansi dan Keuangan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

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

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama dari Bapak, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I



Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M
NIP. 197907202011011005

PEMBIMBING II



H. Ali Hardana, M.Si
NIDN. 2013018301

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : **ABDULLAH MUSTOPA**

NIM : 16 402 00122

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : **Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan)**

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

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

Padangsidempuan, 9 November 2021
Saya yang Menyatakan,



Abdullah Mustopa
NIM. 16 402 00122

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

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

Nama : **ABDULLAH MUSTOPA**
NIM : 16 402 00122
Jurusan : 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 Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul "**Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan)**".

Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal : 9 November 2021
Yang menyatakan,



Abdullah Mustopa
NIM. 16 402 00122



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

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA : ABDULLAH MUSTOPA
NIM : 16 402 00122
FAKULTAS/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat
Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi
Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli
Selatan)

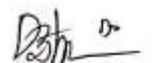
Ketua,


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

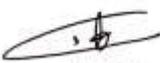
Sekretaris,

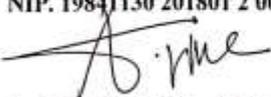

Rodame Monitorir Napitupulu, M.M.
NIP. 19841130 201801 2 001

Anggota


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


Rodame Monitorir Napitupulu, M.M.
NIP. 19841130 201801 2 001


Sry Lestari, S.H.I., M.E.I.
NIP. 19890505 201903 2 008


Arti Damisa, S.H.I., M.E.I.
NIDN. 2020128902

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Rabu, 08 Desember 2021
Pukul : 14.00 WIB s/d 16.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus / 73,75 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,33
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 : *ANALISIS BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN
LABA (Studi Kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan
Tapanuli Selatan)

NAMA : ABDULLAH MUSTOPA
NIM : 16 402 00122

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

Padangsidempuan, 30 Desember 2021
Dekan,




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

ABSTRAK

NAMA : ABDULLAH MUSTOPA
NIM : 16 402 00122
JUDUL SKRIPSI : Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan)

Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan merupakan sebuah usaha dibidang manufaktur yang memproduksi serta menjual dari bahan baku buah Salak. Pihak Koperasi Agrina Pintu Angin parsalakan Tapanuli Selatan belum melakukan tinjauan perencanaan laba di masa yang akan datang yang berarti juga belum melakukan analisis *Break Even Point*, belum memastikan berapa jumlah minimal penjualan dan penjualan yang dipertahankan agar tidak mengalami kerugian terutama pada tahun 2019. Rmusan Masalah penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah analisis *Break Even Point* dijadikan sebagai alat perencanaan laba pada koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan, serta bagaimana *Break Even Point* dalam merencanakan laba, sedangkan tujuannya untuk mengetahui apakah analisis *Break Even Point* dijadikan sebagai alat perencanaan laba serta bagaimana analisis Break Even dijadikan sebagai alat perencanaan laba pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan.

Pembahasan penelitian ini yaitu berkaitan dengan bidang Akuntansi, dan pembahasan ini yaitu berupa *Margin Contibution*, *Break Even Point*, *Margin of Safety* dan Perencanaan Laba. *Break Even Point* merupakan dimana pihak pabrik dalam penganalisisan perusahaan tidak mengalami laba juga rugi atau disebut impas, sedangkan perencanaan laba merupakan perusahaan melakukan cara dalam mencapai tujuan

Jenis penelitian ini yaitu Kulaitatif deskriptif pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan, sedangkan data yang diambil berupa data primer dengan metode pengambilan data melalui wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan yaitu *Margin Contibution*, *Break Even Point*, *Margin Of Safety* dan Perencanaan Laba.

Hasil Penelitian menjelaskan bahwa *Break Even Point* lebih besar dari biaya tetap, margin contribution tinggi yang menandakan keefektifitasan koperasi baik, Sedangkan *Margin of Safety* pada usaha produksi Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan dalam keadaan baik atau tingkat aman, perencanaan laba dapat di capai dengan memaksimalkan penjualan pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan. Analisis *Break even Point* belum diterapkan sebagai alat perencanaan laba.

Kata Kunci: *Break Even Point*, Perencanaan Laba, *Contribution Margin Ratio* *Margin of Safety*.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Shalawat* serta Salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: “**Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan)**”, ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Bidang Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

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 segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan banyak terima kasih utamanya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan, 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, S.HI, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, 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 dan selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah Ibu Nurul Izzah, M.Si serta seluruh civitas akademika IAIN Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M selaku Pembimbing I dan Bapak H. Ali Hardana, 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, SS., S.Ag., M.Hum selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan IAIN Padangsidempuan 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 saya ucapkan terima kepada keluarga tercinta (Ayahanda Subur Lubis dan Ibunda Khadijah Lubis) yang telah mendidik dan selalu berdoa tiada hentinya, yang paling berjasa dalam hidup peneliti yang telah banyak berkorban serta memberi dukungan moral dan material, serta berjuang tanpa mengenal lelah dan putus asa demi kesuksesan dan masa depan cerah putra-putrinya, semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan kasih sayangnya kepada kedua orang tua tercinta dan diberi balasan atas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya, serta kepada kakak tercinta (Tetti Heriati Lubis) yang senantiasa memberi bantuan doa dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Serta sahabat-sahabat seperjuangan di Ekonomi Syariah 6 Akuntansi Syariah 2 Mahasiswa Angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Terutama untuk sahabat-sahabat saya, Mukhsin Saputra Siregat SH, Sanusi Siregar S.Pd, Ariansyah Saputra, M. Fachri Aldi, Ilman Nasution, Soipan Rao, dan Muhammad Ikhsan, yang telah memberikan dukungan, semangat, dan bantuan doa kepada peneliti agar tidak putus asa dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
9. Dan taklupa kepada Rekan-rekan Organisasi Saya yaitu dari (IPML).

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.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Padangsidempuan, November 2021
Peneliti,

ABDULLAH MUSTOPA
NIM. 16 402 00122

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
COVER PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	10
C. Batasan Istilah.....	10
D. Rumusan Masalah.....	12
E. Tujuan Penelitian	12
F. Kegunaan Penelitian	13
G. Sistematika Pembahasan	13

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

1. Landasan Teori	15
a) Analisis	15
a) Pengertian Analisis	15
b) Proses Analisis Data	16
b) <i>Break Even Point</i>	17
1) Pengertian <i>Break Even Point</i>	17

2) Analisis BEPA	19
3) Asumsi Dasar <i>Break Even Point</i>	20
4) Batasan Analisis <i>Break Even Point</i>	21
5) <i>Margin Of Safety</i>	22
6) Akibat Perubahan Berbagai Faktor	23
7) Kegunaan Analisis <i>Break Even Point</i> Terhadap Perencanaan Laba	25
8) <i>Break Even Point</i> dalam Pandangan Islam	25
c) Perencanaan Laba	31
1) Pengertian Laba.....	31
2) Unsur-Unsur Laba.....	32
3) Sifat-Sifat Laba	34
4) Jenis-Jenis Laba	36
5) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba	38
d) Koperasi Agrina.....	38
e) Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba.....	40
2. Penelitian Terdahulu.....	42

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	47
B. Jenis Penelitian	47
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	47
D. Sumber Data	48
E. Tehnik Pengumpulan Data	48
1. Observasi	48
2. Wawancara	48
3. Dokumentasi	49
F. Teknik Analisis Data	50
1. <i>Break Even Point</i> dalam Unit	50
2. <i>Break Even Point</i> dalam Rupiah	50

3. Penentuan <i>Contribution Margin</i>	51
4. Rumus Rasio Marjin	51
5. <i>Margin of Safety</i>	52
6. Perencanaan Laba	52
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data.....	52

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Koperasi Agrina	54
1. Sejarah Berdirinya Koperasi Agrina	54
2. Letak Geografis	55
3. Visi-Misi Koperasi Agrina	56
4. Struktur Organisasi Koperasi Agrina	57
B. Deskripsi dalam Penelitian	58
1. Biaya Tetap	58
2. Biaya Variabel	59
C. Pembahasan	60
1. <i>Contribution Margin Ratio</i>	60
2. <i>Break Even Point</i>	64
3. <i>Margin of Safety</i>	67
4. Perencanaan Laba	72
D. Pembahasan Hasil	77

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	81
B. Saran-Saran	82

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAT HIDUP

IAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Data Penjualan Koperasi Agrina Pintu Angin	
Parsalakan Tapanuli Selatan	2
Tabel II.1 Penelitian Terdahulu	43
Tabel IV.1 Biaya Tetap Koperasi Agrina Pintu Angin	
Parsalakan Tapanuli Selatan	58
Tabel IV.2 Biaya Variabel Koperasi Agrina Pintu Angin	
Parsalakan Tapanuli Selatan	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1 Struktur Organisasi Koperasi Agrina

Pintua angin Parsalakan Tapanuli Selatan57

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap daerah pasti mempunyai makanan khas daerah itu sendiri. Begitu juga Tapanuli Selatan terlebih pada daerah Padangsidimpuan, yaitu dengan Salaknya. Dengan banyaknya olahan yang bisa dibuat dengan buah salak, terlebih adanya olahan pabrik. Berdasarkan dari hal tersebut, maka didirikan pabrik yang berdiri dengan mengolah bahan baku Salak. Lebih tepatnya di Desa Pintu Angin Kecamatan Parsalakan Kabupaten Angkola Barat. Koperasi yang telah berdiri pada tahun 2007. Akan tetapi, masih dalam bentuk yang sederhana seperti koperasi pada umumnya, akan tetapi pada tahun 2013 koperasi Agrina diubah menjadi sektor produksi. Dari bahan baku salak itu sendiri memiliki banyak beragam makanan minuman yang terbuat, seperti Dodol Salak, Kurma Salak, Kripik Salak, dan Nagogo Drink, juga Agar-Agar Salak.

Sedangkan menurut saudari Wardah selaku karyawan di Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan yang telah saya wawancarai bahwa beliau mengatakan :

Produksi dari Salak di pabrik Salak itu sendiri banyak ragamnya seperti; Dodol Salak, Kurma Salak, Kripik Salak, Agar-Agar Salak, Sirup Salak, dan adalagi sebelumnya produk yang lain seperti Kopi Salak, Bakso Salak. Akan tetapi pada saat ini koperasi Agrina tidak memproduksinya lagi.¹

¹ Hasil Wawancara dengan Wardah, Selaku Karyawan di Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan, 28 Agustus 2021, Jam 16.08 WIB.

Berdasarkan fenomena tersebut dengan menggunakan proses melalui objek pabrik. Manajemen dalam hal ini hendaknya memperhatikan dalam pengakuntansiannya dan analisis yang tepat misalnya saja *Break Even Point*, agar perusahaan berjalan dengan baik dan efisien. Akuntansi mengucapkan pada kegiatan memberikan pelaporan atau pertanggung jawaban atas tindakan atau keputusan yang telah diambil, biasanya oleh pihak yang memberikan tugas pelaksana atau staf yang melaksanakan penugasan kepada pengelola perusahaan atau manajemen yang lebih tinggi.²

Data dibawah ini adalah gambaran *Sold Out* pada pabrik koperasi Agrina pada tahun 2019.

Tabel I.1
Terjual Sentra Industri Kecil Pengolahan Buah Salak Produk Dodol Agrina Tahun 2019.

Bulan	Penjualan/Out (unit)	Harga (RP)	Total (RP)
Januari	634	12.000	7.608.000
Februari	467	12.000	5.604.000
Maret	450	12.000	5.400.000
April	526	12.000	6.312.000
Mei	439	12.000	5.268.000
Juni	512	12.000	6.144.000
Juli	920	12.000	11.040.000
Agustus	395	12.000	4.740.000
September	364	12.000	4.368.000
Oktober	512	12.000	6.144.000
November	548	12.000	6.576.000
Desember	731	12.000	8.772.000

Sumber: data tahunan Koperasi Agrina.

Berdasarkan data tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa koperasi Agrina belum memaksimalkan analisis *Break Even Point* pada tatanan pengendalian keuangan. berdasarkan lonjakan-lonjakan yang terjadi pada

² Ani Rahmaini dan Soegijanto, *Pengantar Akutansi 1* (Bogor: In Media, 2016), hlm. 3.

penjualan pada dekade tertentu. Penjualan tertinggi terdapat pada bulan Juli yaitu Rp.11.040.000, dan penjualan terendah Koperasi Agrina Pintu angin Parsalakan Tapanuli Selatan terdapat pada bulan Agustus tahun 2019 yaitu Rp.4.740.000.

Pihak perusahaan sendiri dalam melakukan peramalan penjualan untuk masa depan ada baiknya melakukan beberapa cara atau metode yang digunakan dalam pencapaian tujuan kedepannya ada banyak metode yang digunakan disetiap perusahaan misalnya saja metode analisis *Break Even Point*.

Sedangkan *Break Even Point* dalam penelitian Gestia Ananda yang menyatakan,

Perusahaan dalam kondisi dimana jumlah biaya yang dikeluarkan yaitu baik biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan atau diperlukan dalam kurun waktu tertentu sama dengan jumlah yang didapatkan dari hasil penjualan atau pendapatan di dalam sebuah operasi perusahaan.³

Break Even Point dalam penelitian Kiki Ekasari Khanifah menyatakan, “Suatu cara atau teknik yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengetahui pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh keuntungan dan tidak pula kerugian”.⁴

Berdasarkan pemaparan tersebut maka, Analisis *Break Even Point* merupakan dimana keadaan perusahaan tidak mengalami rugi dan tidak pula

³ Gestia Ananda, “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Minuman yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia,” *Mesearument*, Volume 13, No. 1, Juni 2019, hlm. 10.

⁴ Kiki Ekasari Khanifah, “*Profit Planning Analysis With Break Even Point Approach (BEP) On Banana Chips Business ‘Berkah Jaya’ In Metro City*,” *ISSN*, Volume 2, No. 2, November 2019, hlm. 58.

untung dengan menganalisa hubungan *Cost Volume Profit*, serta dalam menentukan volume Penjualan pada dekade yang akan datang.

Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan dalam hal perhitungan masih belum stabil seperti data-data di atas, dikarenakan pihak koperasi masih beranggapan dalam perhitungan manual seperti perhitungan biasa yang dilakukan oleh pendahulu lebih mudah dan dengan belum adanya pembuatan seperti analisis *Break Even Point*. Sebagaimana hasil wawancara di bawah ini.

Hasil wawancara singkat dengan pihak koperasi yang membuat kebijakan. Seperti, saudari Wardah selaku karyawan Kopersi Agrina Pintu Angin Tapanuli Selatan mengatakan

Didalam koperasi ini sendiri belum adanya analisis *Break Even Point*, namun dalam pengupayaan terjadinya kerugian pihak koperasi ini sendiri membuat kebijakan dengan pemberhentian beberapa karyawan dalam kurun waktu tertentu dimana jika ada faktor masalah yang terjadi dalam memproduksi suatu barang.⁵

Berdasarkan wawancara tersebut maka dapat diketahui analisis *Break Even Point* di koperasi Agrina belum di aplikasikan.

Break Even Point itu sendiri sangat penting terhadap kelangsungan bagi perusahaan dalam mencapai laba untuk masa yang akan datang, serta pengelolaan modal secara efektif dan benar oleh pihak manajemen perusahaan.

⁵ Hasil Wawancara dengan Wardah, Selaku Karyawan di Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan, 28 Agustus 2021, Pukul 16. 08 WIB.

Break Even Point juga di perlukan untuk mengevaluasi tingkat-tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan.⁶

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Heru Budi Siswanto menyatakan bahwa,

Analisis *Break Even Point* merupakan cara yang digunakan pihak manajemen atau pimpinan perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan tingkat produksi atau penjualan serta dalam mengetahui sebuah perusahaan mengalami kerugian atau laba.⁷

Dengan dibutuhkan analisis *Break Even Point* terhadap perusahaan maka, Dalam hal ini penelitian sangat berdampak baik pada pihak peneliti dan juga pihak pabrik, dengan begitu adanya saling mengembangkan dalam hal pengetahuan dan penanganan perusahaan yang lebih baik.

Sedangkan dalam tujuan perusahaan yaitu dalam bisnis adalah menghasilkan laba sebanyak-banyaknya. Laba adalah pendapatan yang diterima oleh penjual, yaitu selisih antara total penerimaan dikurangi dengan biaya operasional atau biaya variabel yang dikeluarkan pada setiap kali penjualan. Maka diperlukan perencanaan laba dalam proses pencapaian laba tersebut.⁸

Pengertian perencanaan laba itu sendiri dalam penelitian Suci Ayu Aina Mustainah menyatakan: “Rencana suatu kerja yang sudah diperhitungkan oleh manajemen perusahaan secara baik dan cermat, yang terpadu dalam susunan

⁶ Lukman Syamsuddin, *Manajemen Keuangan Perusahaan* (Jakarta: Raja Grafindo Parsada, 2016), hlm. 91.

⁷ Heru Budi Siswanto, “Analisis *Break Even Point* Terhadap Perencanaan Laba CV. Uul Anugerah Surabaya,” *Jurnal Akutansi dan Teknologi Informasi*, Volume 12, No. 1, 2018, hlm. 10.

⁸ Siti Nur Fatoni, *Peengantar Ilmu Ekonomi* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014), hlm. 51.

bentuk proyeksi perhitungan modal kerja, kas, neraca, dan laporan laba rugi baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang”.⁹

Perencanaan Laba dalam penelitian Syafira Rosyalia yang menyatakan:

Faktor yang sangat berperan penting dalam suatu perusahaan karena akan berpengaruh dalam kelancaran dan keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuannya. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan.¹⁰

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan yaitu perencanaan laba merupakan cara yang digunakan dalam merencanakan laba untuk masa yang akan datang dengan metode-metode yang digunakan di dalam pencapaiannya (laba). Sedangkan pada koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan sendiri masih terkendala, masalah tersebut dialami pada kurun waktu tertentu dikarenakan masalah yang tidak bisa naiknya harga Salak serta menurunnya produksi bahan baku disebabkan musim buah pada Salak.

Pada wawancara di bawah ini bahwa saudari Wardah selaku karyawan di Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan mengatakan “Sedangkan dalam kebijakan pembelian bahan baku yang sedikit dalam kurun waktu tertentu terdapat pada bulan Oktober akan tetapi pastinya pada bulan November dan Desember”.¹¹

Berdasarkan pemaparan di atas masalah didapatkan karena kurangnya bahan baku serta naiknya harga bahan baku mengakibatkan laba menurun,

⁹ Suci Ayu Aina Mustainah, “Anlisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba (SPBU CV. Sinar Hasmadani),” *BJRA*, Volume 2, No. 2, Oktober 2019, hlm. 61.

¹⁰ Syafira Rosyalia, “Pemanfaatan Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Inko Java Semarang,” *Jurnal ISSN*, Volume 2, No. 1, Mei 2019, hlm. 21.

¹¹ Hasil Wawancara dengan Wardah, Selaku Karyawan Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan, 28 agustus 2021, Pukul 16. 08 WIB.

yang mengakhirkan pembelian bahan baku bertambah sedikit, serta produksi yang dilakukan oleh pihak pabrik tersebut, sebagai sarana meminimalisir pengeluaran dana.

Adapun penelitian terdahulu yang dilakukan oleh saudara Ari Supriadi yang berjudul “Analisis *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau”. mendapati analisis *Break Even Point* mempermudah usaha mengetahui target penyewa minimum, serta untuk perencanaan laba yang akan datang.¹²

Adapun penelitian yang dilakukan oleh saudari Jonathan Lucky Sasmitha yang berjudul “Analisis Titik Impas dan Target Laba Dalam Penentuan Harga Sewa Pada Jasa Sewa Kendaraan” mendapati bahwa analisis titik impas dapat diketahui jika rumus target laba dan titik impas digunakan untuk menghitung biaya administrasi dan umum, maka akan didapatkan hasil yang sama untuk perhitungan titik impas untuk biaya tetap.¹³ Berdasarkan hal tersebut titik impas berfungsi untuk menghitung biaya-biaya sebagai alat pengambilan keputusan.

Adapun penelitian yang dilakukan oleh saudari Hasdiana S yang berjudul “Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Semen Indonesia Tbk. Yang Tedaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)” menemukan dengan analisis titik impas bisa mengurangi kerugian pada usaha yang

¹² Ari Supriadi, “Analisis *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Laba pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau,” *Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Bisnis*, Volume 11, No. 1, Mei 2018, hlm. 11.

¹³ Jonathan Lucky Sasmitha, “Analisis Titik Impas dan Target Laba dalam Penentuan Harga Sewa pada sewa Kendaraan,” *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, Volume 4, No. 1, Januari 2018, hlm. 7.

dijalankan dengan mengetahui kelemahan pada suatu usaha serta menjadikan momentum supaya penjualan tetap berada diatas rata-rata.¹⁴

Adapun penelitian yang dilakukan oleh saudara Tomi Pratama Siregar yang berjudul “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan di Kelurahan WEK I Kota Padangsidimpuan” menemukan bahwa analisis *Break Even Point* juga dapat mengetahui perhitungan *margin*, biaya, serta jumlah batas minimum dari *Break Even Point* itu sendiri, berdasarkan hal tersebut pihak perusahaan lebih mudah dalam menangani tujuan kedepannya.¹⁵

Adapun penelitian yang dilakukan oleh saudari Rachel Tangerang yang berjudul “Analisis Titik Impas dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Soho Industri Parmasi” menemukan bahwa Analisis Titik Impas harus diterapkan di dalam perhitungan, agar kerugian tidak terjadi. Dalam hal ini pihak perusahaan bisa mencapai lebih dalam hal pendapatan dengan menetapkan angka jual lebih .¹⁶

Adapun penelitian yang dilakukan oleh saudari Resky Sahreni yang berjudul “Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal” menemukan

¹⁴ Hasdiana S, “Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Semen Indonesia TBK. yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI),” *Jurnal Semarak*, Volume 3, No. 3, Oktober 2020, hlm. 166.

¹⁵ Tomi Pratama Siregar, “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan di Kelurahan WEK. I Kota Padangsidimpuan” (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2019), hlm. 69.

¹⁶ Rachel Tangerang, “Analisis Titik Impas dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek pada PT. Soho Industri Pharmasi Cabang Manado,” *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, Volume 13, No. 3, 2018, hlm. 379.

bahwa analisis *Break Even Point* dapat mengetahui hitungan *Contribution* dengan biaya, dengan begitu pihak perusahaan bisa mengetahui keadaan keuangan perusahaan sedang untung atau rugi.¹⁷

Berdasarkan penelitian tersebut Analisis sangat penting terhadap perusahaan, terutama pihak manajemen perusahaan dalam mengatur, pengoperasian, serta perencanaan untuk perusahaan yang lebih baik untuk masa depan perusahaan yang jauh lebih efisien.

Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan karena prestasi dari produk Dodol yang bisa dijual serta keaneka ragaman olahan Salak yang di produksi. Dengan banyaknya peminat, serta peneliti menyelesaikan studi (magang) dan bekerja serta mengonsumsi sendiri olahan dari Salak yang berupa Dodol, Kurma dan Keripik Salak, serta adanya kasus apakah telah terjadi pembuatan atau belumnya analisis metode yang akan penulis lakukan dalam kurun periode waktu tertentu, begitu juga dengan pandangan laba terhadap modal awal, seperti halnya zaman suatu usaha juga dituntut untuk terus bersaing dalam meningkatkan produktifitas, yang akan peneliti lampirkan sendiri dalam penelitian ini.

Berdasarkan latar belakang dan juga berdasarkan *Research Gap* maka peneliti tertarik dalam melakukan penelitian dengan judul “**Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan)**”.

¹⁷ Resky Sahreni, “*Analisis Break Even Point* (BEP) dalam Merencanakan Laba pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal” (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2018), hlm. 83.

B. Batasan Masalah

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

1. Penggunaan *Break Even Point* dalam perencanaan laba belum diaplikasikan.
2. Terdapat penanganan kerugian kurang tepat di koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan.
3. Penjualan dalam pencapaian laba belum diidentifikasi dengan benar atau pasti pada koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan.
4. Perhitungan dana untuk penjualan warung yang di *suply* dari koperasi Agrina yang tidak di lakukan akibat belum ada rencana hitung.
5. Kenaikan harga bahan baku pada periode tertentu menjadikan arus kas tidak stabil.
6. Modal dan laba tidak stabil dikarenakan tidak adanya pengendalian timbangan serta batas rendah dan tingginya penjualan.

C. Batasan Istilah

Berdasarkan identifikasi masalah yang terjadi, untuk menghindari kesalahpahaman juga pemahaman dari istilah yang dimuat dalam pembahasan ini. Ada baiknya penjelasan bertahap peneliti lampirkan.

1. Analisis dari pemikiran Foucault dalam buku Hadri Mulia adalah pengetahuan yang menjadi tujuan utama untuk ditemukan dalam menghasilkan sebuah konsep yang sudah lama ada dalam suatu masa

tertentu.¹⁸ Analisis pada penelitian ini adalah analisis yang dilakukan oleh Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan terhadap perencanaan laba melalui cara dengan menerapkan pemahaman titik impas.

2. *Break Even Point* menurut Boone dan Kurtz dalam buku Irham Fahmi merupakan tingkat penjualan yang menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutup seluruh biaya tetap dan biaya variabel dari perusahaan.¹⁹ *Break Even Point* dalam penelitian ini ialah tingkat penjualan yang di hasilkan oleh koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan dan penghasilan pendapatan penjualan.
3. Perencanaan merupakan Proses mengatasi ketidakpastian dengan memformulasikan serangkaian langkah mencapai suatu hasil tertentu.²⁰ Perencanaan dalam penelitian ini adalah pengaplikasian yang dilakukan oleh Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan dengan analisis *Break Even Point* sebagai alat untuk mencapai laba.
4. Laba merupakan pendapatan yang tersisa setelah dikurangi semua biaya selama jangka waktu tertentu.²¹ Dalam hal ini laba yang diperoleh oleh Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan dari hasil penjualan produk setelah dihitung.

¹⁸ Hadri Mulya dkk, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016), hlm. 32.

¹⁹ Irham Fahmi, *Studi Kelayakan bisnis dan Keputusan Investasi* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014), hlm. 295.

²⁰ Laurence A. Manullang, *Teori dan Aplikasi Manajemen Komprehensif Integralistik* (Jakarta: Citra Wacana Media, 2014), hlm. 67.

²¹ Mark Vernon, *Bisnis The Key Concepts* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Parsada, 2011), hlm. 275.

5. Koperasi menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 17 Tahun 2012 tentang perkoperasian Bab 1 Pasal 1 Ayat 1 menjelaskan Koperasi adalah badan hukum yang di dirikan oleh perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahaan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial dan budaya.²² Koperasi Agrina didirikan pada tahun 2007, namun aktifnya tahun 2008 di Pintu Angin Kecamatan Parsalakan Kabupaten Tapanuli Selatan. Pendiri koperasi Agrina adalah Mariana Ongku. Dengan memproduksi bahan baku dari Salak, dengan hasil produksian seperti Dodol Salak, Kripik Salak dan lainnya.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Penerapan Analisis *Break Even Point* dijadikan sebagai alat perencanaan laba pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan tahun 2019?
2. Apakah Analisis *Break Even Point* dijadikan sebagai alat perencanaan laba pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan 2019?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Penerapan analisis *Break Even Point* dijadikan sebagai alat untuk perencanaan laba pada koperasi Agrina tahun 2019.

²² Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 165.

2. Untuk mengetahui Apakah Analisis *Break Even Point* di jadikan sebagai alat untuk perencanaan laba pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan tahun 2019.

F. Kegunaan Penelitian

Manfaat yang di harapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti

Penelitian ini bermaksud untuk melatih peneliti dalam menambah atau memperluas wawasan, mengetahui seluk beluk dalam pertimbangan dan perancangan perencanaan serta dapat menerapkannya.

2. Bagi pembaca dan peneliti selanjutnya

Penulis mengharapkan yang ingin lebih mengetahui baik dari segi informasi usaha yang diteliti atau untuk menambah wawasan, penulis menjadikan kajian ini sebagai alat atau modal sebagai pegangan untuk kedepannya dan sebagai referensi ilmu.

3. Bagi Koperasi Agrina

Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapan digunakan kedepannya sebagai pedoman serta tolak ukur dalam menjalankan dan pertimbangan dalam mencapai tujuan usaha ini.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk kemudahan pemahaman dalam penelitian ini, maka disusun sistematika pembahasan sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, yang didalamnya menjelaskan tentang latar belakang masalah yang mendasari dengan mendeskripsikan masalah atau

fenomena yang akan diangkat sebagai masalah penelitian ini. Identifikasi masalah, batasan masalah, berisi masalah yang akan diteliti dan agar masalah terfokus dan terarah. Rumusan masalah, merupakan rumusan dari batasan masalah yang akan diteliti. Tujuan penelitian, serta kegunaan penelitian, hasil penelitian agar dapat memberi manfaat bagi setiap orang yang membutuhkan.

BAB II Landasan Teori, yang didalamnya menjelaskan tentang kerangka teori yaitu pengertian *Break Even Point*, dan perencanaan laba, penelitian terdahulu, kerangka pikir yang dikemukakan peneliti.

BAB III Metode Penelitian, yang didalamnya menjelaskan tentang waktu dan lokasi penelitian, jenis penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data yang didalamnya seperti wawancara dan observasi, teknik pengolahan data dan teknik analisis data, serta teknik pengecekan keabsahan data.

BAB IV Pembahasan, yang didalamnya menjelaskan tentang suatu perusahaan atau organisasi, latar belakang suatu organisasi, letak geografis, Visi-Misi serta mengenai produksi sebuah organisasi tersebut, pengolahan data, serta penjelasan olahan data.

BAB V Penutup, yang didalamnya rangkuman serta saran dari peneliti kepada suatu organisasi, peeliti, serta peneliti selanjutnya.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

1. Landasan Teori

1. Analisis

a. Pengertian Analisis

Analisis merupakan atau dapat diartikan sebagai cara berfikir. Hal itu berkaitan dengan pengujian secara sistematis terhadap sesuatu untuk menentukan bagian, hubungan antar bagian dan hubungannya dengan keseluruhan. Dengan kata lain analisis adalah untuk mencari pola.²³

Menurut sumber dalam artikel guru pendidikan juga menyebutkan analisis merupakan rangkaian aktivitas mimilah-milih, menguraikan, menggolongkan serta membedakan menurut kriteria tertentu selanjutnya dengan mencari taksir kaitan dan maknanya.²⁴

Analisis menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia merupakan penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan dan sebagainya) arti lainnya seperti pemacehan persoalan yang dimulai dengan dugaan akan kebenarannya.²⁵

²³ Hadri Mulya dkk, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016), hlm. 32.

²⁴ Aris Kurniawan, "Analisis-Pengertian, Contoh, Tahap, Tujuan, para Ahli," <https://www.guru.pendidikan.co.id>, *Guru Pendidikan. Com*, 18 Oktober 2021 diakses pada 28 Oktober 2021, 09.19 WIB.

²⁵ Ebta Setiawan, dkk, "Analisis," dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, diakses 28 Oktober 2021, 10. 04 WIB.

b. Proses Analisis Data

Proses analisis data merupakan atau dapat diartikan sebagai analisis data sebagai upaya mencatat hasil dari observasi juga baik dari sumber wawancara, dan sebagainya untuk meningkatkan pemahaman dan dilanjutkan berupa mencari makna.²⁶

Dalam penelitian Kualitatif sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan.

1) Analisis Sebelum di Lapangan

Telah melakukan analisis data sebelum dilapangan. Data didapat dari data pendahuluan.

2) Analisis Data di Lapangan

Dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu.

3) Analisis Setelah Selesai di Lapangan

Data yang diperoleh dari pengumpulan data yang diperoleh pada saat dilapangan.²⁷

Pengambilan data dapat berupa wawancara, dokumentasi dan lainnya. Wawancara yaitu dimana pewawancara mengambil data atau keperluan kepada si responden, baik terstruktur, bebas maupun lainnya, sedangkan dokumentasi adalah berupa gambar-gambar vidio dan lainnya.

²⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 243.

²⁷ hlm. 243-246.

2. *Break Even Point*

a. *Pengertian Break Even Point*

Break Even Point adalah volume penjualan dimana tidak ada laba atau rugi. Apabila dibawah tingkat penjualan, suatu kerugian akan terjadi. Sebaliknya, apabila diatas tingkat penjualan, suatu laba akan diperoleh. Pada *Break Even Point* = laba kontribusi sama dengan biaya-biaya tetap. *Break Even Point* juga merupakan Analisis yang dipergunakan untuk menentukan tingkat penjualan harus dicapai agar tidak menderita kerugian.²⁸

Analisis *Break Even Point* atau titik impas merupakan analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya, laba dan volume penjualan (*cost-profit-volume analysis*). Biaya yang diperhitungkan adalah biaya total yang terdiri atas biaya variabel dan biaya tetap. Secara umum, sebuah perusahaan mencari untung sedangkan untung yaitu selisih antara pendapatan dari penjualan dengan biaya total pengeluaran.

Break Even Point dapat ditentukan dengan menghitung jumlah unit, atau Rupiah penjualan.²⁹ *Break Even Point* berarti suatu keadaan di mana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi

²⁸ Mia Lasmani Wardiah, *Analisis Laporan Keuangan* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2017), hlm. 231.

²⁹ Lasmani Wardiah, hlm. 231.

artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan.³⁰

Analisis Pulang pokok, model pengendalian keuangan yang paling dasar. Besarnya pengeluaran dan volume yang diperlukan untuk mencapai *profit* disebut *Break Even Point*. Analisis *Break Even Point* merupakan alat untuk menentukan di mana penjualan akan impas menutup biaya-biaya.³¹ Perhitungan *Break Even Point* dapat ditentukan dengan rumus:³²

1) *Break Even Point* dalam (Unit)

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

2) *Break Even Point* dalam (Rupiah)

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

Dimana:

a) FC : *Fixed Cost* (Biaya Tetap).

Biaya atau *cost* Pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan yang akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Secara totalitas bersifat

³⁰ Syofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali, 2013), hlm. 231.

³¹ Dewi Utari, *Manajemen Keuangan* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014), hlm. 224.

³² Juni Rianti, "Analisis *Break Even Point* Sebagai Perencanaan Laba pada PT. Pabrik Es Siantar Cabang Padangsidempuan" (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2018), hlm. 30.

tetap dalam rentang relevan tertentu. Biaya tetap yaitu seperti gaji karyawan, sewa gedung, asuransi, gaji, dan lainnya.³³

b) VC : *Variable Cost* (Biaya Variabel).

Biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi dalam rentang relevan, tetapi secara per-unit tetap. Biaya variabel seperti upah lembur, royalti dan lainnya.³⁴

c) S : Penjualan.

b. Break Even Point Analysis (BEPA)

Analisis pulang pokok merupakan model perencanaan dan pengendalian keuangan dasar, hubungan antara besarnya pengeluaran investasi dan volume yang diperlukan untuk mencapai *profitabilitas* disebut analisis pulang pokok (*Break Even Point Analysis*) atau perencanaan laba. Analisis pulang pokok merupakan alat untuk menentukan titik di mana penjualan akan impas menutupi biaya-biaya.

Break Even Point sering juga disebut dengan *Cost Volume Profit* menjadikan pekerjaan pihak manajemen mudah. *Break Even Point Analysis* (BEPA) adalah analisis untuk menentukan hal-hal berikut:³⁵

- 1) Jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- 2) Jumlah penjualan yang harus dicapai.
- 3) Mengukur penjualan agar tidak lebih kecil dari *Break Even Point*.

15. ³³ Bastian Bustami, *Akuntansi Biaya Edisi 4* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), hlm.

³⁴ Bastian Bustami, hlm. 15.

³⁵ Lasmani Wardiah, *Analisis Laporan Keuangan*, hlm. 232.

- 4) Menganalisis perubahan harga jual, harga pokok, dan besarnya hasil penjualan atau tingkat produksi.

Berdasarkan pengertian tersebut disimpulkan. Analisis *Break Even Point* merupakan dasar penentuan kebijakan penjualan dari kebijakan produksi sehingga operasi perusahaan dapat berpedoman dengan titik impas.

c. Asumsi Dasar Analisis *Break Even Point*

Mengadakan analisis *Break Even Point*, digunakan asumsi dasar berikut.³⁶

- 1) Biaya dibagi 2, biaya variabel dan biaya tetap.
- 2) Besarnya biaya variabel secara total berubah secara berubahnya biaya produksi.
- 3) Besarnya biaya tetap secara total tidak dapat berubah meskipun ada perubahan volume produksi. Ini berarti biaya tetap perunitnya berubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
- 4) Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang di analisis.
- 5) Perusahaan hanya memproduksi satu jenis, apabila lebih maka nilainya perimbangan penjualan *sales mix* tetap konstan.
- 6) Kebijakan manajemen tidak berubah tentang operasi perusahaan secara material.
- 7) Kebijakan persediaan barang tetap konstan atau tidak ada sama sekali, baik persediaan awal atau ahir.

³⁶ Lasmani Wardiah, hlm. 234.

8) Efisiensi dan produktifitas perkaryawan tidak berubah dalam jangka pendek.

d. Batasan Analisis *Break Even Point*

Aanalisis *Break Even Point* mempunyai batasan berupa asumsi yang mendasari analisis:³⁷

1) Adanya Perubahan Harga Jual.

Perubahan harga jual produk dapat berubah naik turun. Menurut hukum permintaan, apabila harga jual naik maka jumlah barang yang diminta oleh konsumen akan menuru. Pendapatan atau hasil total akan terkena dampaknya akan hal ini, Jika harga jual naik dengan asumsi jumlah barang yang diminta tetap, maka titik pulang pokok (*Break Even Point*) akan turun, hal ini karena titik pulang pokok akan diperoleh dengan penjualan barang yang lebih sedikit. Sebaliknya, jika harga jual turun, maka titik pulang pokok akan naik karena untuk mencapai *Break Even Point* diperlukan penjualan barang yang lebih banyak.

2) Adanya Perubahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Naik turunnya biaya juga akan mempengaruhi besarnya *Break Even Point*, apabila biaya naik berarti kita memerlukan barang yang lebih banyak untuk mencapai *Break Even Point*. Sebaliknya apabila biaya turun, maka kita memerlukan jumlah barang yang lebih sedikit.

³⁷ Agus Harjito, Manajemen Keuangan Edisi Ke 2 (Yogyakarta: Ekonesia, 2018), hlm. 288-289.

3) Produk Ganda.

Analisis *Break Even Point* merupakan analisis keuangan yang cukup lemah karena asumsinya. Asumsi dasar *Break Even Point* bahwa perusahaan hanya menjual satu macam produk hampir tidak mungkin terpengaruhi. Hal ini sangat jarang perusahaan yang hanya menjual satu jenis produk saja.

Apabila analisis *Break Even Point* diperlukan bagi perusahaan yang menjual barang lebih dari satu produk saja, maka komposisi atau perimbangan biaya dan produk yang dijual harus tetap.

Berdasarkan pemaparan tersebut dapat disimpulkan *Break Even Point* atau titik impas adalah langkah yang dilakukan pihak perusahaan dalam pembukuan yang dimana perusahaan tidak memperoleh laba tidak tidak menderita kerugian.

e. *Margin Of Safety*

Margin Of Safety merupakan hubungan atau selisih antara penjualan yang *dibudget* atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat *Break Even point* merupakan tingkat keamanan (*Margin of Safety*) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan.³⁸

Rumus yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penjualan agar tidak

³⁸ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 345.

mengalami kerugian. Rumus yang digunakan untuk mencari tingkat keamanan atau *Margin of Safety* (MoS) adalah sebagai berikut.

1) Penjualan yang direncanakan

$$MoS = \frac{\text{penjualan Per Bujet Penjualan}}{\text{Penjualan Pertitik impas}} \times 100\%$$

2) Penjualan MoS

$$MoS = \frac{\text{Penjualan Per } budget - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per } budget} \times 100\%$$

Informasi tentang *Margin of Safety* ini dapat dinyatakan dalam rasio (prosentase) antara penjualan menurut *budget* dengan volume penjualan pada tingkat *Break Even Point*, atau dalam prosentase (*ratio*) dari selisih antara penjualan yang dibudgetkan dan penjualan pada tingkat *Break Even point* dengan penjualan yang dibudgetkan itu sendiri. Selain itu dalam *Break Even Point* itu juga harus diperhatikan.

f. Akibat Perubahan Berbagai Faktor

1) Perubahan Biaya Tetap

Perubahan jumlah biaya tetap akan mengakibatkan perubahan jumlah biaya secara keseluruhan pada berbagai tingkat penjualan akan berubah pula. Dengan berubah jumlah biaya maka besarnya penjualan pada tingkat *Break Even Point* akan berubah pula.

2) Kenaikan Biaya Variabel

Dengan adanya kenaikan biaya variabel maka jumlah biaya juga akan berubah begitu pula besarnya penjualan pada tingkat *Break Even Point* juga akan berubah.

3) Perubahan Komposisi penjualan

Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisa *Break Even Point* dapat pula diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan tersebut.³⁹ Mencari *mix sales* dalam penelitian Sri Wahyuni Siregar dapat dilakukan sebagai berikut:⁴⁰

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

$$\text{b) BEP Total} = \frac{\text{FC Total}}{\text{MIR Total}}$$

$$\text{c) BEP Total} = \text{FC Total} + \text{VC pada BEP Total} + \text{Nol}$$

Dimana:

FC : *Fixed Cost* (Biaya Tetap).

VC : *Variable Cost* (Biaya Variabel).

P : Penjualan.

MIR : *Marginal Income Ratio*

VC pada BEP Total = Persentase biaya Variabel dari BEP.

³⁹ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2018), hlm. 346-340.

⁴⁰ Sri Wahyuni Siregar, "Analisis Pengaruh *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Kalbe Farma, Tbk yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)" (Skripsi, Universitas Medan Area, 2019), hlm. 22.

g. Kegunaan Analisis *Break Even Point* Bagi Perusahaan

Hasil analisis *Break Even Point* diatas memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume dan laba juga akan dapat membantu atau memberikan informasi maupun pedoman kepada *management* dalam memecahkan masalah-masalah lain yang dihadapinya.

Analisis *Break Even Point* dapat memudahkan dalam penanganan Perencanaan dan anggaran sehingga ketika ada faktor yang membawa perusahaan mengalami kendala atau kerugian pihak manajemen dapat mengatasinya dikarenakan adanya gambaran biaya volume serta laba.⁴¹

Berdasarkan dari pemaparan tersebut maka *Break Even Point* berpotensi menjadi alat sebagai pengukur dalam menjalankan usaha baik dari kasnya sendiri maupun pengambilan keputusan untuk kedepannya.

h. *Break Even Point* dalam pandangan Islam

Menurut Islam dapat di ambil dari makna Produksi. Menurut Efendi Rustam dalam buku Azhari Akmal Tarigan menyatakan produksi ialah berasal dari bahasa Inggris yaitu "*Production*" yang

⁴¹ Santi Rusmayanti, "Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Jus Jagung Enak," *Jurnal Akrab Juara*, Volume. 6, No. 2, Mei 2021, hlm. 186.

artinya penghasilan. Secara istilah, kata ini dimaknai dengan tindakan dalam membuat komoditi, barang-barang maupun jasa.⁴²

Produksi dalam Islam dideskripsikan digambarkan lebih luas dan dalam, yaitu pemanfaatan dari barang yang diproduksi itu sendiri. Produksi merupakan mengadakan atau mewujudkan atau pelayanan yang jelas serta adanya tuntutan penggabungan unsur-unsur produksi yang terbingkai dalam waktu terbatas. Siddiqi juga mengartikan produksi adalah sebagai sarana penyediaan barang dan jasa serta melihat segi manfaat dan kebajikannya.

1) Pentingnya Produksi

Adam Smith, bapak ekonomi dunia dalam buku Isnaini Haragap menjelaskan bahwa motif produksi merupakan keuntungan, adapun lainnya adalah untuk kemanusiaan, sosial, yaitu dengan adanya manfaat positif serta tidak menimbulkan kerusakan moral, politik, serta diadakan produksi untuk kestabilan dan ketahanan pemerintah.

2) Tujuan Produksi

Menurut Nejatullah, dalam buku Isnaini Harahap menjelaskan tujuan produksi dalam Islam yaitu memenuhi kebutuhan secara wajar, memenuhi kebutuhan masyarakat, keperluan generasi

⁴² Tarigan Akmal Azhari, *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi* (Medan: Cita Pustaka Media Perintis, 2014), hlm. 171.

selanjutnya, memenuhi keperluan masa depan dan pelayanan terhadap masyarakat.

3) Kegiatan Produksi Yang Dilarang

Islam melarang umat manusia menjadi dukun sebagai mata pencaharian serta menjual darah karena di dalam Islam mengkonsumsi darah haram kecuali yang telah dihentikan atau diperbolehkan oleh syariat Islam. Ayat untuk produksi seperti berikut:

4) Ayat dan Tafsir Al-Quran Surah Al-Nahl (16): 5-9.⁴³

وَاللَّائِمَةَ خَلَقَهَا لَكُمْ فِيهَا دِفْءٌ وَمَنْفَعٌ وَمِنْهَا تَأْكُلُونَ ﴿٥﴾
 وَلَكُمْ فِيهَا جَمَالٌ حِينَ تُرْتَحُونَ وَحِينَ تَسْرَحُونَ ﴿٦﴾ وَتَحْمِلُ
 أَثْقَالَكُمْ إِلَىٰ بَلَدٍ لَّمْ تَكُونُوا بَلِغِيهِ إِلَّا بِشِقِّ الْأَنْفُسِ إِنَّ رَبَّكُمْ
 لَرؤُوفٌ رَّحِيمٌ ﴿٧﴾ وَالْخَيْلَ وَالْبِغَالَ وَالْحَمِيرَ لِتَرْكَبُوهَا وَزِينَةً
 وَيَخْلُقُ مَا لَا تَعْلَمُونَ ﴿٨﴾ وَعَلَى اللَّهِ قَصْدُ السَّبِيلِ وَمِنْهَا جَائِرٌ وَلَوْ
 شَاءَ لَهَدَاكُمْ أَجْمَعِينَ ﴿٩﴾

Artinya 5. Dan Dia telah menciptakan binatang ternak untuk kamu; padanya ada (bulu) yang menghangatkan dan berbagai-bagai manfaat, dan sebahagiannya kamu makan.

6. Dan kamu memperoleh pandangan yang indah padanya, ketika kamu membawanya kembali ke kandang dan ketika kamu melepaskannya ke tempat penggembalaan.

7. Dan ia memikul beban-bebanmu ke suatu negeri yang kamu tidak sanggup sampai kepadanya, melainkan dengan kesukaran-kesukaran (yang memayahkan) diri.

⁴³ Kementerian Agama, *Mushap Al-quran* (Surabaya: Nur Ilmu, 2017) hlm.267.

Sesungguhnya Tuhanmu benar-benar Maha Pengasih lagi Maha Penyayang,

8. *Dan (dia telah menciptakan) kuda, bagal dan keledai, agar kamu menungganginya dan (menjadikannya) perhiasan. dan Allah menciptakan apa yang kamu tidak mengetahuinya.*
9. *Dan hak bagi Allah (menerangkan) jalan yang lurus, dan di antara jalan-jalan ada yang bengkok. dan Jikalau Dia menghendaki, tentulah Dia memimpin kamu semuanya (kepada jalan yang benar).*

Makna global ayat tersebut menggambarkan potensi sumber daya alam terhadap manusia yang diterangkan adalah binatang ternak yang sangat bermanfaat bagi manusia, yaitu dimakan dagingnya, serta digunakan atau diolah bulu, tulang dan kulitnya. Belum lagi manfaatnya sebagai alat angkut dari dulu bahkan sampai sekarang. Seperti contohnya Isfahan Iran menjadikan keledai dan kuda sebagai sarana angkut.⁴⁴ Dibawah ini adalah Tafsir Ayat tentang surah An-Nahl 5-8.

تَأْكُلُونَ وَمِنْهَا وَمَنْفَعُ دِفْءٌ فِيهَا لَكُمْ خَلَقَهَا وَالْأَنْعَامُ

Dialah Allah yang menciptakan binatang ternak diantaranya Unta, Kuda, Sapi dan Lembu yang paling disebutkan dalam Al-Quran semata-mata untuk kemaslahatan kamu.

Binatang ternak banyak memberikan manfaat baik dalam hal dagingnya bisa dikonsumsi dijual dan dijadikan berbagai macam olahan. Bulu domba bahkan bisa menjadi kain yang bisa

⁴⁴ Muhammad Amin Suma, *Tafsir Ayat Ekonomi Teks, Terjemah, dan Tafsir* (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), hlm. 98-100.

menghangatkan tubuh dikala dingin, dalam surah An-Nahl ayat 80 juga Allah menjelaskan, dia lah Allah yang menjadikan rumah-rumah kamu sebagai tempat tinggal, Dia lah pula yang menjadikan kamu rumah kemah yang terbuat dari kulit belakang. Manfaat lain dari binatang ternak yaitu sebagai pengangkut atau angkutan untuk bepergian.

تَسْرُحُونَ وَحِينَ تَرْتَحُونَ حِينَ جَمَالٍ فِيهَا وَلَكُمْ

Dan di dalam binatang ternak itu juga tedapat begitu bnyak keindahan yang sangat menyenangkan dan mengasyikkan pemilik maupun penggembalanya.

Terutama tatkala mereka mengamati-ngamitanya dengan penuh penghayatan terhadap binatang-binatang ternak yang sehat, gemuk dan berkulit bersihdan bersuara yang penuh makna. Dalam wisata begitu banyaknya oarang pergi ke tempat indah akan tetapi dengan binatang ternak lebih memberikan nilai tambah, maka betapa baiknya jika dikelola dengan baik,

وَتَحْمِلُ أَثْقَالَكُمْ إِلَىٰ بَلَدٍ لَّمَّ تَكُونُوا بَلَغِيهِ إِلَّا بَشِقِ الْأَنْفُسِ^ع
إِنَّ رَبَّكُمْ لَرَءُوفٌ رَّحِيمٌ

Dan ia memikul beban-bebanmu ke suatu negeri yang kamu tidak sanggup sampai kepadanya, melainkan dengan kesukaran-kesukaran (yang memayahkan) diri. Sesungguhnya Tuhanmu benar-benar Maha Pengasih lagi Maha Penyayang,

Masa di mana Al-Quran diturunkan, hampir bahkan seluruh ekspedisi mulai dari domestik juga mobilisasi ekspor impor hampir selalu dan semuanya mengandalkan alat-alat angkut seperti halnya unta dan kuda, dan pada jaman sekarang masih digunakan contohnya dinegara Iran.

وَالْخَيْلَ وَالْبِغَالَ وَالْحَمِيرَ لِتَرْكَبُوهَا وَزِينَةً وَيَخْلُقُ مَا لَا تَعْلَمُونَ

Dan (dia telah menciptakan) kuda, bagal dan keledai, agar kamu menungganginya dan (menjadikannya) perhiasan. dan Allah menciptakan apa yang kamu tidak mengetahuinya.

Allah juga menciptakan binatang-binatang lain maupun fungsi-fungsi dari binatang itu yang bahkan tidak diketahui oleh Allah , seperti kemajuan- kemajuan di zaman sekarang mulai dari sepeda motor, mobil dan bahkan tronton yang bisa mengangkut berton-ton muatan.

Produksi Islam kaitannya dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu melakukan produksi dari buah Salak yang diciptakan oleh Allah sebagai bahan makanan yang diolah berbagai macam olahan, membuka lapangan kerja untuk kemaslahatan masyarakat serta memberikan nilai tinggi kepada pemerintah.

3. Perencanaan Laba

a. Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan adalah pemilihan tujuan jangka pendek dan jangka panjang serta merencanakan taktik dan strategi untuk mencapai tujuan tersebut.⁴⁵ Rencana laba adalah janji yang mana bagian manajemen bertindak untuk tahun yang akan datang.

Manfaat bagi perencanaan dan pengendalian. Alternatif harus di evaluasi, dan rencana laba harus menjadi fleksibel untuk menyesuaikan terhadap biaya yang tak terduga. Perencanaan laba meliputi suatu studi dari penilaian laba sehubungan dengan investasi.

Anggaran laba mungkin di gunakan untuk melengkapi anggaran biaya. Rencana laba harus menyatakan harga penjualan, volume penjualan, penjualan campuran, per unit biaya, kompetisi, iklan, riset, pasar potensial dan kondisi ekonomi.⁴⁶

Sedangkan laba itu sendiri merupakan kenaikan modal aktiva bersih yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang

⁴⁵ Irham Fahmi, *Manajemen Strategis* (Jakarta: Alfabeta, 2013), hlm. 35.

⁴⁶ Ida Bagus Agung Dharmanegara, *Penganggaran Perusahaan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm. 48.

mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dan pendapatan *revenue* atau investasi oleh pemiliknya.⁴⁷

Dalam hal ini juga Darsono memberikan pendapat bahwa laba adalah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expenses*). Laba merupakan ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan.⁴⁸

Di dalam laba itu sendiri beberapa hal yang harus harus diketahui, yaitu:

b. Unsur-Unsur Laba

1) Hasil (*Revenue*)

Committee on Terminology dalam buku Sofyan Syafri Harahap mendefenisikan *revenue* sebagai hasil dari penjualan barang atau jasa yang dibebankan kepada langganan atau mereka yang menerima jasa.

Kemudian FASB memberikan defenisi *revenue* sebagai arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu entitas atau penyelesaian kewajiban dari entitas atau gabungan keduanya selama

⁴⁷ Yayah Pudir Shatu, *Kuasai Detail Akutansi Laba Rugi* (Jakarta: Pustaka Ilmu Semesta, 2016), hlm. 213.

⁴⁸ Darsono Ari Purwanti, *Penganggaran Perusahaan* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2010), hlm. 177.

periode tertentu yang berasal dari penyerahan produksi barang, pemberian jasa atau pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan.

2) Biaya (*Expense*)

Pengertian biaya menurut *Committee on terminology* adalah Semua biaya yang telah dikenakan dan dapat dikurangkan pada penghasilan.

Sedangkan menurut FASB *Expense* sebagai arus keluar aktiva, penggunaan aktiva atau munculnya kewajiban atau kombinasi keduanya selama suatu periode yang disebabkan oleh pengiriman barang, pembuatan barang, pembebanan jasa atau pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan.

3) Modal (*Capital*)

Modal adalah aktiva bersih. Laba menaikkan modal atau aktiva bersih. Laba adalah arus kekayaan sedangkan modal adalah simpanan kekayaan. Oleh karena itu, penentuan laba, yaitu penentuan kenaikan modal juga menyangkut kenaikan harga juga. Modal bisa berarti *financial capital* dimana tekanannya adalah uang dari aktiva dikurangi nilai kewajiban yang merupakan kontribusi uang pemilik kepada perusahaan.

4) *Gain And Loss* (Dari transaksi tertentu yang sifatnya insidental)

Menurut FASB *Gain* adalah naiknya nilai *Equitas* dari transaksi yang sifatnya *insidental* dan bukan kegiatan utama entitas dan dari transaksi kejadian lainnya yang mempengaruhi entitas selama satu periode kecuali yang berasal dari hasil atau investasi pemilik.

Menurut FASB *Loss* adalah turunnya nilai ekuitas dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama entitas dan dari seluruh transaksi kejadian lainnya yang mempengaruhi entitas selama periode tertentu kecuali yang berasal dari biaya atau pemberian kepada pemilik (*prive*).

5) Laba Rugi

Menurut *Committee Terminology* laba berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain, dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi.⁴⁹

c. Sifat-Sifat Laba

Pada awal abad ke-20 Fischer, Lindahl, dan Hick menjelaskan sifat sifat laba yaitu sebagai berikut:

- a) *Physical Income*, yaitu konsumen barang dan jasa pribadi yang sebenarnya memberikan kesenangan fisik dan pemenuhan kebutuhan, laba jenis ini tidak dapat diukur.
- b) *Real Income* adalah ungkapan kejadian yang memberikan peningkatan terhadap kesenangan fisik. Ukuran yang dapat digunakan untuk *real income* ini adalah biaya hidup (*cost of living*).

⁴⁹ Sofyan Syafri Harahap, *Teori Akutansi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Parsada, 2008), hlm. 239-241.

Dengan perkataan lain, kepuasan timbul karena kesenangan fisik yang timbul dari keuntungan yang diukur dengan pembayaran uang yang dilakukan untuk membeli barang dan jasa sebelum dan sesudah dikonsumsi.

- c) *Money income* merupakan hasil uang yang diterima dan dimaksudkan untuk konsumsi dalam memenuhi kebutuhan hidup. Menurut fischer, *money income* lebih dekat pada pengertian akuntansi tentang *income*.

Berdasarkan pemaparan dapat disimpulkan bahwa laba merupakan pendapatan dari hasil operasi dalam *revenue* atau investasi pemeliknya yang mana dari laba ini dapat diketahui bahwa sukses tidaknya suatu usaha atau bisnis. Sedangkan laba itu sendiri terbagi menjadi dua yaitu, laba usaha dan laba ekonomi.

Bagi masyarakat umum dan komunitas bisnis, laba bisnis atau laba usaha (*business profit*) mengacu pada pendapatan perusahaan dikurangi biaya eksplisit atau dikurangi biaya akuntansi perusahaan. Biaya eksplisit (*explicit cost*) adalah biaya yang benar-benar yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk membeli atau menyewa input yang dibutuhkan dalam memproduksi.

Pengeluaran ini meliputi upah untuk menyewa tenaga kerja, bunga untuk modal yang dipinjam, sewa tanah dan gedung, dan mengeluarkan untuk bahan mentah. Namun bagi seorang ekonomi, laba ekonomi (*economic profit*) sama dengan pendapatan perusahaan dikurangi

dengan biaya dari biaya eksplisit dan biaya implisit. Juga dalam hal laba adalah mengurangi *margin* keuntungan dengan menjual harga yang lebih murah akan meningkatkan volume penjualan yang selanjutnya hal ini akan meningkatkan keuntungan.

Motivasi keuntungan maksimum ini sering memunculkan masalah etika dan tanggung jawab sosial produsen yang meskipun mereka tidak melakukan pelanggaran hukum formal. Para produsen mengabaikan masalah eksternalisasi atau dampak yang merugikan dari proses produksi yang menimpa masyarakat, seperti limbah produksi. Motif untuk memaksimalkan keuntungan dipandang tidak salah dalam Islam.⁵⁰

d. Jenis-Jenis Laba

1) Laba Ditahan (Saldo Laba). *Retained earnings*

Laba bersih yang ditahan atau yang diinvestasikan kembali dalam perusahaan. Jadi, laba ditahan timbul sebagai hasil dari kegiatan operasional perusahaan, yaitu laba bersih.

2) Laba Komprehensif. *Comprehensive Income*

Laba komprehensif ini terdiri dari atas laba bersih (*net income*) dan keuntungan serta kerugian yang belum di realisasi (*unrealized gains and losses*). Contoh, translasi mata uang asing.

⁵⁰ Syafri Harahap, hlm. 297.

3) Laba Komprehensif. *Comprehensive Income*

Perubahan dalam ekuitas entitas sepanjang suatu periode sebagai akibat dari transaksi dan peristiwa serta keadaan-keadaan lainnya yang bukan bersumber dari pemilik.

4) Laba Operasional. *Operating Income*

Mengukur kinerja fundamental operasi perusahaan dan dihitung sebagai selisih antara laba kotor dengan beban operasional. Laba operasional menggambarkan bagaimana aktivitas operasi perusahaan telah dijalankan dan dikelola secara baik dan efisien, terlepas dari kebijakan pembiayaan dan pengelolaan pajak penghasilan.

5) Laba Per Saham. *Earnings per Share*.

Besarnya laba bersih atas setiap lembar saham biasa. Rumus perhitungannya adalah laba bersih dikurangi dengan dividen saham biasa yang beredar. Jumlah laba bersih dikurangi dengan dividen saham preferan dinamakan besarnya laba yang tersedia bagi pemegang saham biasa.

Calon investor potensial akan menggunakan figur laba persaham ini dalam menetapkan keputusan investasi diantara berbagai alternatif yang ada. EPS hanya mencerminkan laba yang tersedia bagi pemegang saham biasa, bukan pemegang saham preferen.

Akan menjadi tidak tepat untuk melaporkan EPS atas saham preferen mengingat terbatasnya hak yang dimiliki oleh pemegang

saham preferen. Investor saham yang biasa merupakan pemilik perusahaan yang sesungguhnya. Pemegang preferen tidaklah memiliki hak suara seperti halnya pemegang saham biasa.⁵¹

Upaya untuk mencari keuntungan merupakan konsekuensi logis dari aktivitas produksi seseorang karena keuntungan itu merupakan rezeki yang kepada manusia.⁵²

e. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba

- 1) Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
- 2) Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.
- 3) Volume penjualan dan produksi, besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa.

4. Koperasi Agrina

Koperasi Agrina berdiri pada tahun 2007 dengan surat pengesahan usaha, akan tetapi mulai aktifnya pada tahun 2008, koperasi Agrina sendiri didirikan oleh putra-putri Tapanuli Selatan yang di ketuai oleh Mariana Ongku.

Koperasi Agrina adalah organisasi yang bergerak dalam memproduksi bahan mentah buah Salak menjadi bahan jadi seperti Dodol, Keripik,

⁵¹ Hery, *Cara Mudah Memahami Akutansi* (Jakarta: Prenada Media Group, 2012), hlm. 49.

⁵² Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Parsada, 2014), hlm. 124-125.

Agar-Agar dan lainnya yang semuanya itu dari bahan Salak. Sedangkan alamatnya sendiri di desa Pintu Angin Kecamatan Parsalakan Kabupaten Tapanuli Selatan.

Koperasi Agrina (Agro Rimba Nusantara) berdiri 2007 diawali juga oleh beberapa Putera Puteri terbaik Angkola Barat yang bernama Sarbeni Harahap, Sayaman Hutasuhut, Ali Mansyur Rambe, Mulia Kencana Harahap Asbin Sitompul, Borkat dan Mardia Harahap. Begitu memiliki visi untuk membangun tanah kelahirannya.

Buah Salak biasanya tidak bertahan lama setelah di petik dari batangnya. Hanya dalam kurun waktu 7 hari, maka buah Salak akan membusuk, berdasarkan hal tersebut petani Salak sangat merugi dikarenakan jumlah pengeluaran tidak sesuai dengan pendapatan,

Apalagi pada bulan tertentu panen buah Salak sangatlah banyak oleh petani Salak dengan begitu harga yang diberikan kepada masyarakat sangatlah rendah. Para Putera Puteri Angkola Barat berinisiatif untuk mengolah pada awalnya buah Salak segar menjadi buah Salak dalam kemasan.

Putera puteri Angkola Barat dalam menunjang perencanaan tersebut, maka diadakan diskusi bersama petani Salak dan mendapat persetujuan dan perhatian atas tindakan yang dilakukan oleh putera puteri Angkola Barat tersebut.

Berdasarkan hal tersebut maka didirikanlah pabrik yang bermaksud untuk produksi Salak yang lebih beragam dan bertahan lebih lama dari

biasa buah Salak itu sendiri, serta dapat menambah angka pendapatan masyarakat terutama para petani Salak di Angkola Barat tersebut. Sedangkan visi misi Koperasi Agrina Kecamatan Parsalakan Kabupaten Tapanuli Selatan Yaitu:⁵³

a. Visi

Adapun visi di Koperasi Agrina yaitu mengantar masyarakat Angkola Barat khususnya Tapanuli Selatan umumnya menjadi masyarakat yang lebih makmur, maju dan sejahtera.

b. Misi

- 1) Meningkatkan produksi buah Salak.
- 2) Menciptakan lapangan kerja baru khususnya putera daerah.
- 3) Menciptakan penataan kebun yang profesional.
- 4) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya petani Salak.
- 5) Menciptakan kerajinan tangan (*souvenir*) dari bahan baku biji, pelepah, dan daun Salak.

5. Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba

Analisis *Break Even Point* sangat bermanfaat untuk merencanakan laba perusahaan. Dengan mengetahui besarnya *Break Even Point* maka kita dapat menentukan berapa jumlah minimal produk yang harus dijual dan harga jual apabila kita menginginkan laba tertentu. Dengan mengetahui

⁵³ Hasil Wawancara dengan Wardah, Selaku Sekretaris di Koperasi Agrina Pintu Angina Parsalakan Tapanuli Selatan, Pada Tanggal 12 Juni 2021, pukul 16. 42. WIB.

Produk yang harus dijual maka kita juga mengetahui besarnya *Margin of Safety* yang harus dipertahankan.⁵⁴

Penelitian yang dilakukan oleh saudara Meidi Yanto analisis *Break Even Point* adalah metode yang dapat membantu manajemen dalam mengetahui perubahan kondisi laba, dikarenakan berkaitan dengan penjualan, biaya tetap, biaya variabel dan bauran penjualan produk. Lebih umumnya yaitu biaya volume laba.⁵⁵

Menurut M. Munandar dalam skripsi Reski Sahreni ada beberapa *Break Even Point* diharuskan untuk sebuah perusahaan maupun koperasi yaitu:⁵⁶

- a. Suatu rencana untuk mengkoordinasikan sebuah perusahaan dalam berbagai aspek kegiatan.
- b. Sebagai alat evaluasi dalam perusahaan terhadap semua karyawan dalam mencapai tujuan atau merealisasikan sebuah rencana.
- c. Sewaktu waktu perusahaan di hadapkan dengan berbagai pilihan resiko, sebelum terjadi maka perusahaan harus menyiapkan pilihan terbaik untuk organisasi tersebut.
- d. Karyawan mengetahui apa yang perlu dilakukan sebelum atau sesudah terjadi sebuah resiko di dalam perusahaan.
- e. Sebagai alat deteksi dan rencana kerja serta perusahaan.

⁵⁴ Agus Harjito, *Manajemen Keuangan Edisi Ke 2*, hlm. 307.

⁵⁵ Meidi Yanto, "Penerapan *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama TanjungPinang," *ISSN Volume. 9, No. 2, Juli 2020*, hlm. 370.

⁵⁶ Resky Sahreni, "Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal" (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2018), hlm. 33-34.

Dengan demikian jika keadaan suatu perusahaan dapat dideskripsikan masalah dalam perusahaan sering kali terjadi terutama di daerah sentral yaitu keuangan dengan terkadang adanya kesalahan dalam taksiran juga kurang pasnya dalam perhitungan didalam perencanaan, akan tetapi ada baiknya jika melakukan *Break Even Point*.

Adapun kesimpulan dari penjelasan diatas adalah bagaimana *Break Even Point* sebagai rujukan serta pertimbangan dan *planing* bagi manajemen dalam memandang jauh dalam mencapai target (laba) yang akan di dapatkan serta menjadikan analisis *Break Even point* sebagai gambaran dalam memberikan pertolongan terhadap apa yang tidak di ingin kan dalam bisnis kedepannya.

Analisis *Break Even Point* sangat berguna apabila diaplikasikan kepada Koperasi Agrina pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan untuk peramalan keuangan serta pengambilan keputusan dalam jangka pendek untuk kemakmuran pihak koperasi.

2. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan peneliti ilmiah ahli terdahulu dari sebelum penelitian ini. Dijadikan sumber referensi dengan asumsi serta variabel terkait dalam penelitian tersebut. Penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel. II.1
Penelitian Terdahulu.

No	Nama peneliti	Judul penelitian	Hasil penelitan
1	Ari Supriadi, Program Studi Akuntansi Politeknik Caltex, Riau, 2018.	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau.	Analisis <i>Break Even Point</i> dapat diketahui berapa titik batas marjin dan batas penjualan yang harus di dapatkan. Dan pada Caltex Riau telah mencapai yang di inginkan. Penelitian ini menggunakan batas terendah analisis atau <i>Margin of Safety</i> , perencanaan laba, serta <i>Break Even Point</i> sebagai peramalan dalam jangka pendek untuk mencapai tujuan.
2	Hasdiana S, Program Studi Manajemen, Universitas Muslim Maros, Sulawesi Selatan, 2020.	Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Semen Indonesia Tbk. Yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	Penelitian ini dilakukan untuk merencanakan laba dan yang di analisis adalah perencanaan laba, <i>Margin of Safety</i> sebagai analisis titik aman yang dilakukan oleh perusahaan diketahui analisis <i>Break Even Point</i> dapat meramal keadaan keuangan pada perusahaan.
3	Jonathan Lucky Shasmitha, Program Studi Akuntansi Politeknik LP31 Bandung, 2018.	Analisa Titik Impas Dan Target Laba Dalam Penentuan harga Sewa Pada Jasa Sewa Kendaraan.	Analisis dapat menentukan batas terendah serta target laba yang harus dicapai dalam suatu usaha dan pada usaha telah mencapai target yang di inginkan, penelitian ini menggunakan bayas titik terndah atau <i>Margin of Safety</i> sebagai batas yang harus dipertahankan, serta perencanaan laba sebagai target tujuan.
4	Juni Rianti, fakultas ekonomi syariah, jurusan akutansi syariah, Universitas IAIN Padangsididi	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Perencanaan Laba Pada PT. Pabrik Es Siantar Cabang Padangsidim puan.	Menjelaskan bahwa hasil penjualan dari pabrik Es Siantar Cabang Padangsidimpuan bahwa menggunakan Marjin Kontribusi dan rasio Marjin Kontribusi mampu menutupi biaya tetap berarti penghasilan penjualan lebih besar dari pada biaya total, maka perusahaan mendapatkan keuntungan. Hasil menunjukkan

	mpuan, 2017.		<i>Break Even Point</i> lebih besar di bandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan PT. Pabrik Es Siantar Cabang Padangsidempuan bisa mencapai <i>Break Even Point</i> . Untuk perencanaan laba pada tahun 2018 perusahaan mencapai <i>Break Even Point</i> pada jumlah penjualan Rp.86.890.927.625,- atau 43.445 unit (dibulatkan), sedangkan perencanaan labanya yang diperhitungkan di tahun 2018 jumlah penjualan yang harus dicapai Rp.130.693.394.5,- atau 65.346.
5	Reski Tangerang, Progran Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Sam Ratulangi, Manado, 2018.	Analisis Titik Impas dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Soho Industri Pharmasi Cabang Manado.	Penelitian ini menggunakan metode analisis titik impas, diketui perusahaan sangat baik dikarenakan penjualan jauh daripada kinerja titik impas, serta menggunakan analisis <i>Margin of Safety</i> sebagai peramalan batas Aman penjualan perusahaan, dan penjualan masih jauh diatas Rendah <i>Margin of Safety</i> .
6	Resky Sahreni, Skripsi, Program Studi akuntansi dan Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Padangsidempuan, 2018.	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.	Hasil Penjualan dari usaha kipang Sisera Panyabungan dengan menggunakan <i>Contribution Margin</i> mampu menutupi biaya tetap karena Usaha Kipang Sisera Panyabungan mengalami keuntungan. <i>Break Even Point</i> menunjukkan bahwa <i>Contribution Margin</i> lebih tinggi dari pada biaya tetap, sehingga dapat dikatakan Usaha Kipang Sisera Panyabungan bisa mencapai <i>Break Even Point</i> . <i>Margin of Safety</i> menunjukkan tingkat aman, serta penjualan minimumnya tercapai. Penjualan minimal pada laba yang telah ditetapkan juga bisa diperoleh.
7	Tomi Pratama Siregar,	<i>Analisis Break Even Point</i> Sebagai	Hasil Penjualan dari UD. Tambunan dengan Menggunakan <i>Contribution Margin Ratio</i> mampu menutupi

	Skrisi Program Studi, Manajemen Bisnis Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Padangsidimpuan, 2019.	Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan di Keluahan WEK 1 Kota Padangsidimpuan.	biaya tetap karena UD. Tambunan Mengalami Keuntungan dari produk tahu. Hasil dari <i>Break Even Point</i> menunjuk bahwa <i>Contribution Margin ratio</i> lebih besar dibandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan UD. Tambunan bisa mencapai <i>Break Even Point</i> di atas menunjukkan batas minimum, sehingga UD. Tambunan menunjukkan tingkat aman selama satu tahun terakhir. Analisis <i>Margin of safety</i> UD. Tambunan menunjukkan tingkat keamanan dan mengalami fluktuasi.
8	Wiwit Muliono, Pogram Studi Akuntansi Syariah, Medan 2018M/1439H.	Analisis <i>Brak Even Point</i> sebagai alat perencanaan laba(Studi kasus: UD. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara.	Analisis <i>Break Even Point</i> dapat melihat titik impas pada UD. Flamboyan, batas aman serta perencanaan laba pada usaha. penelitian ini menggunakan <i>Margin of Safety</i> juga perencanaan laba serta tidak lupa juga Analisis titik impas atau analisis <i>Break Even Point</i> sebagai sarana untuk mengetahui serta meramal biaya dan pendapatan dalam jangka pendek

Berdasarkan Penelitian tersebut terjadi Persamaan dan Perbedaan.

Persamaan dan Perbedaan Penelitian diuraikan dibawah ini, yaitu:

- a) Ari Supriadi, Persamaan terdapat pada *Break Even Point* dan *Margin of Safety* dan perbedaan lokasi penelitian dan waktu penelitian.
- b) Hasdiana S, Persamaan yaitu menjadikan *Margin* e) Ari Supriadi, Persamaan terdapat pada *Break Even Point* dan *Margin of Safety* dan perbedaan lokasi penelitian dan waktu penelitian.

- c) Juni Rianti, persamaan dalam penelitian ini yaitu mengetahui *Break Even Point* dalam merenakan laba, *Margin Contribution*, *Margin of Safety*, sedangkan perbedaannya yaitu tempat penelitian.
- d) Jonathan Lucky Sasmita, Persamaan terdapat pada dibuatnya *Margin of Safety* dalam penelitian, sedangkan perbedaan yaitu lokasi penelitian.
- e) Resky Sahreni, persamaan didalam penelitian ini adalah mengetahui *Break Even Point* dalam merencanakan laba, perbedaannya yaitu lokasi penelitian.
- f) Reski Tangerang, persamaan terdapat pada *Break Even Point* dan *Margin of Safety* sebagai batas aman perusahaan, sedangkan perbedaan yaitu lokasi penelitian.
- g) Tomi Pratama Siregar, Persamaan terdapat pada *Margin of Safety* yaitu batas terendah penjualan pada perusahaan yang akan dicari, perbedaannya baik dari segi tempat, juga dari akibat perubahan elemen penentu *Break Even Point* terhadap rencana laba.
- h) Wiwit Mulyono, persamaan didalam penelitian ini adalah penelitian menganalisis titik impas pada perusahaan, perbedaannya terdapat pada tempat penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3. Waktu dan Lokasi Penelitian

Waktu penelitian dari 5 Juli 2020 sampai dengan 28 Juli 2021. Penelitian yang dilakukan oleh peneliti ialah suatu usaha manufaktur yang bernama Koperasi Agrina Pintu Angin yang berada di persalakan Jalan Sibolga. Kilo Meter 12 Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan.

4. Jenis Penelitian

Penelitian berdasarkan menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Metode ini disebut sebagai deskriptif adalah data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Akan tetapi masih memerlukan peranan kuantitatif sebagai alat hitung.⁵⁷ Sedangkan menurut Mohammad Nazir, deskriptif metode yang dilakukan dalam meneliti suatu kelompok, manusia, objek, set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas pemikiran.⁵⁸

5. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian disebut juga informan atau partisipan yaitu yang memberikan informasi tentang suatu kelompok atau entitas tersebut.⁵⁹ Subjek dari penelitian ini sendiri yaitu data yang diambil dari karyawan karyawan

⁵⁷ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2017).

⁵⁸ Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Graha Indonesia, 2017), hlm. 125.

⁵⁹ Asep Saipul Muhtadi, *Pedoman Aplikatif Metode Penelitian dalam Penyusunan Karya Ilmiah, Sripsi Tesis, dan Disertasi* (Bandung: Pustaka Setia, 2017), hlm. 140.

serta ketua di koperasi Agrina. Sedangkan objek dari penelitian ini yaitu pendekatan *Break Even Point* pada laporan keuangan.

6. Sumber Data

Merupakan dari mana data di peroleh. Dalam penelitian ini sumber data melalui Wawancara serta Observasi dengan responden yaitu Subjek yang menjawab pertanyaan serta memberi informasi. Dengan kata lain penelitian ini merupakan primer yang mana data diberikan pada peneliti secara langsung.⁶⁰

7. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Pengamatan yang sesuai, tersusun rapi, yang telah direncanakan oleh peneliti serta secara divaliditas realibilitasnya dapat di cek dan dikontrol.⁶¹ Dilakukan oleh peneliti secara pengamatan langsung terhadap narasumber 2, 3 bahkan lebih yang akan diwawancarai dalam organisasi koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan dan narasumber yang diwawancarai di koperasi Agrina sampai saat ini berjumlah 2 orang.

b. Wawancara

Wawancara sebagai teknik yang digunakan untuk pengumpulan data, jika peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan jika subjek (responden ingin mengetahui lebih banyak data dan respondennya pada umumnya sedikit atau

⁶⁰ Aulia Harahap, "Strategi *Public Relations* dalam Membangun Kepuasan Layanan Terhadap Konsumen di PT. Pegadaian Syariah Sipirok" (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2020), hlm. 45.

⁶¹ Nazir, *Metode Penelitian*, hlm. 165.

kecil.⁶² Pengambilan data yang dapat dilakukan terhadap karyawan/ti dan ketua yang sudah tahu akan data oleh koperasi Agrina. Dalam pengumpulan data yang dilakukan yaitu bisa dengan wawancara.

Wawancara Awal telah dilakukan pada tanggal 09 Agustus 2020 bertujuan untuk melengkapi jawaban latar belakang masalah, walaupun hanya dengan surat elektrik atau elektronik dikarenakan kondisi polemik Covid-19 yang melanda. Begitu wawancara ke-2 dilaksanakan habis atau setelah proposal. Dibawah ini adalah wawancara peneliti.

- a) Latar belakang berdirinya Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan
- b) Visi-Misi Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan
- c) Bagaimana dalam pihak koperasi agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan dalam merencanakan laba serta apakah analisis *Break Even Point* telah dijadikan sebagai alat perencanaan laba
- d) Berapa biaya yang diperlukan dalam pembuatan produk Dodol.

c. Dokumentasi

Yaitu catatan peristiwa yang telah lewat atau berlalu pada suatu organisasi yang dituju dapat berupa tulisan, gambar dan lainnya yang dilakukan oleh peneliti sendiri. Dokumentasi dalam hal ini yaitu dengan pengambilan dari data laporan Rugi Laba Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan. Sedangkan gunanya dokumentasi yaitu bukti atas penelitian dan untuk sarana mempermudah dalam pengolahan data dan dokumentasi sampai saat ini yaitu pada Tanggal 4 Agustus 2020.

⁶² Rahmat, *Statistika Penelitian* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm. 100.

8. Teknik Pengolahan dan Teknik Analisis Data

Analisis yang digunakan untuk mengolah hasil dan menjawab rumusan penelitian seperti sebelumnya penelitian ini yaitu penelitian deskriptif dengan *Break Even Point*.

1. Titik impas melalui hitungan per (unit):

$$\text{BEP} = \frac{\text{FCP}}{p-\text{vc}}$$

Dimana:

BEP = Analisis Titik Impas (*Break Even Point*).

FC = Biaya Tetap.

VC = Biaya Variabel Persatuan.

P = Harga Jual Persatuan.

S = Jumlah Penjualan.

2. Analisis titik impas dalam Rupiah.

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

1= Konstanta.

Adapun instrumen atau bagian yang penulis jadikan penyajian di dalam hal ini adalah:

a) Pengumpulan data.

- 1) Data keseluruhan penjualan atau harga jual per unit.
- 2) Biaya variabel keseluruhan dan biaya variabel per unit.
- 3) Jumlah biaya tetap keseluruhan.⁶³

b) Rumus untuk besarnya tingkat penjualan dalam keadaan *Break Even point* yaitu:

Sealain dari rumus umum *Break Even Point* yang telah dituliskan rumus-rumus lainnya dapat diketahui yaitu. Menetapkan maksimum biaya variabel per unit

$$BV \text{ per unit} = HJ \text{ per unit} - \frac{BT}{\text{Volume}} - \frac{\text{Laba}}{\text{Volume}}$$

Dimana:

BV = Biaya Variabel

HJ = Harga Jual

BT = Biaya Tetap

3. Penentuan Marjin Kontribusi, rumus:

Total Marjin Kontribusi = total pendapatan penjualan – Total Biaya Variabel

4. Mencari Rasio Marjin, rumus:

$$\text{Rasio Marjin Kontribusi} = 1 - \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Pendapatan Penjualan}}$$

⁶³ Muhammad Ali, “Analisis *Break Even Point* (BEP) pada Pabrik Gula di Kabupaten Takalar” (Skripsi, Makassar, Muhammadiyah Makassar, 2018), hlm. 34.

5. *Margin of Safety*

$$\text{Mos} = \frac{\text{Penjualan Perbudget} - \text{Penjualan Per Break Even Point}}{\text{Penjualan Perbudget}} \times 100\%$$

6. **Perencanaan Laba, rumus:**

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Marjin Kontribusi}}$$

7. *Contribution Margin Ratio*

Contribution Margin Ratio adalah bagaimana pihak perusahaan dapat melihat seberapa efisien dalam menjalankan perusahaan atau organisasi dalam serta dalam mengambil keputusan, *Contribution Margin Ratio* dapat diketahui dengan rumus:⁶⁴

$$\text{Rasio Margin Kontribusi Yaitu } 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}} \%$$

9. **Teknik Pengecekan Keabsahan Data**

Dalam melakukan pengecekan pengabsahan data dilakukan standar kredibilitas. Dalam melakukan hal tersebut maka di lakukan:

1. Seringnya keikutsertaan peneliti turun kelapangan, dalam penelitian kualitatif penulis adalah subyek utama, maka dengan seringnya peneliti turun kelapangan akan semakin akuratnya data yang dikumpulkan.
2. Pengambilan data terus menerus sehingga peneliti mendalami masalah yang terjadi.

⁶⁴ Cantika Rosianna, "Analysis Of Cost, Volume and Profits Towards Planned Income On Keripik Ibu Smes," *RAJ* Volume. 1, No. 2, 2021, hlm. 292.

3. Melakukan berbagai triangulasi seperti pengumpulan data, sumber data, pengumpulan data terpisah.

Sedangkan triangulasi itu sendiri berarti menurut Agustinus Bandur triangulasi terdiri atas, (a) triangulasi teknik pengumpulan data, (b) triangulasi sumber data, (c) triangulasi teori dan (d) triangulasi peneliti.⁶⁵

Menurut Agustinus Bandur dalam buku lainnya menuliskan triangulasi seharusnya dalam pengumpulan data peneliti harus menggabungkan ketiga teknik pengumpulan data yang telah diyakini mampu menghasilkan data yang mendalam dan mendetail. Seperti, wawancara, dokumentasi, dan observasi.⁶⁶

Peneliti juga bisa melihat statistika perbandingan melalui metode penelitian dan mengambil kesimpulan dari sumber data seperti dokumen dan lainnya, peneliti juga perlu melihat triangulasi teori yang dapat mempermudah peneliti dalam mengidentifikasi sub-tema dan tema penelitian Sedangkan menurut Wahyu Purhantara menuliskan daalam bukunya, triangualasi adalah data-data penelitian kualitatif yang berupa kata-kata, kalimat, *statement*, perilaku dan kejadian yang berhasil dikumpulkan dan telah diberi kode, kemudian dianalisa kebenarannya.⁶⁷

⁶⁵ Bandur Agustinus, *Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016), hlm. 284.

⁶⁶ Bandur Agustinus, *Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014), hlm. 242.

⁶⁷ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm. 102.

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan

1. Sejarah Berdirinya Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan

Koperasi Agrina (Agro Rimba Nusantara) berdiri 2007 diawali oleh beberapa Putera-Puteri terbaik Angkola Barat yang bernama Sarbeni Harahap, Sayaman Hutasuhut, Ali Mansyur Rambe, Mulia Kencana Harahap Asbin Sitompul, Borkat dan Mardia Harahap. Begitu memiliki visi untuk membangun tanah kelahirannya.⁶⁸

Buah Salak biasanya tidak bertahan lama setelah di petik dari batangnya. Hanya dalam kurun waktu 7 hari, maka buah Salak akan membusuk, berdasarkan hal tersebut petani Salak sangat merugi dikarenakan jumlah pengeluaran tidak sesuai dengan pendapatan, apalagi pada bulan tertentu panen buah Salak sangatlah banyak oleh petani Salak dengan begitu harga yang diberikan kepada masyarakat sangatlah rendah. Para Putea-Puteri Angkola Barat berinisiatif untuk mengolah pada awalnya buah Salak segar menjadi buah salak dalam kemasan.

Putera-Puteri Angkola Barat dalam menunjang perencanaan tersebut, maka diadakan diskusi bersama petani Salak dan mendapat persetujuan perhatian atas tindakan yang dilakukan oleh putera puteri Angkola Barat tersebut. Berdasarkan hal tersebut maka didirikanlah pabrik yang bermaksud

⁶⁸Ariyanti Putri, "Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Koperasi Agrina Tapanuli Selatan" (Skripsi, Padangsisimpuan, IAIN Padangsidimpuan, 2018), hlm.55.

untuk produksi Salak yang lebih beragam dan bertahan lebih lama dari biasa buah Salak itu sendiri, serta dapat menambah angka pendapatan masyarakat terutama para petani Salak di Angkola Barat tersebut.

Menjadi Koperasi Berbasis pengolahan buah Salak, Koperasi Agrina awalnya diketuai oleh bapak Gulma Medrofa dan sekarang bapak Sarbeni Harahap. Koperasi Agrina sendiri memproduksi beragam olahan Salak seperti, Dodol Salak, Kurma Salak, Keripik Salak, Bakso Salak pada awalnya dan Agar-agar Salak dibidang makanan. Sirup Salak, Madu Salak pada awalnya dan minuman berenergi pada bidang minuman.

Hasil wawancara dengan bapak Sarbeni Harahap selaku ketua di Koperasi Agrina, Mengatakan:

Olahan Salak dari Koperasi Agrina telah di distribusikan ke berbagai wilayah di Indonesia, seperti Aceh, Batam, Pekanbaru, Medan, Labuhan Batu, Padang Lawas Utara, Mandailing Natal, Tapanuli Tengah, Sibolga, dan tentunya di Padangsidempuan. Negara Malaysia merupakan pendistribusian *Go Internasional* dari kopersai Agrina.⁶⁹

2. Letak Geografis

Koperasi Agrina terletak di Parsalakan Kecamatan Angkola Barat kabupaten Tapanuli Selatan Provinsi Sumatera Utara dengan khas tanaman sesuai dengan nama wilayah yaitu dengan hasil buah Salak, berlokasi jalur lintas baik provinsi juga pulau, yang mana bagian Selatan,

⁶⁹ Hasil Wawancara dengan Bapak Sarbeni Harahap Selaku Ketua dari Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan, 4 Agustus 2021, Jam. 09.30 WIB.

yaitu Sumatera Barat, disisi lain bagian Barat yaitu Kabupaten Tapanuli Tengah/Pemko Sibolga, disisi bagian Timur yaitu Riau dan Sisi Utara yaitu Kab. Tapanuli Utara/Medan. dengan Wilayah 3200ha.

3. Visi dan Misi Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan

Dalam mendukung visi Pembangunan Indonesia yaitu “Indonesia yang mandiri, maju, adil, dan makmur” dan Visi Pembangunan nasional yaitu terwujudnya Indonesia yang berdaulat, mandiri, dan berkepribadian berlandaskan gotong-royong.

a. Visi

Adapun visi di Koperasi Agrina yaitu mengantar masyarakat Angkola Barat khususnya Tapanuli Selatan umumnya menjadi masyarakat yang lebih makmur, maju dan sejahtera.

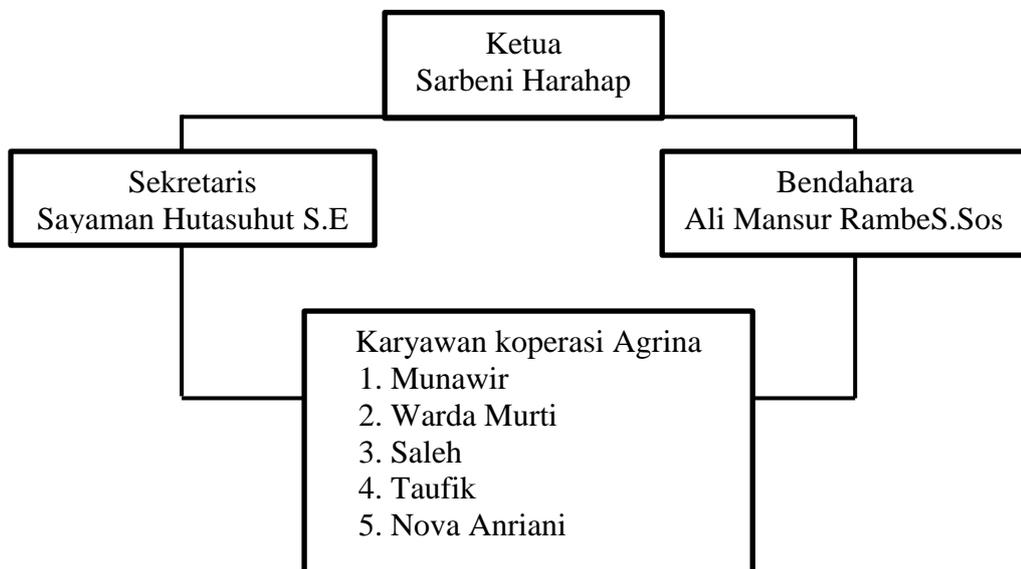
b. Misi

- 1) Meningkatkan produksi buah Salak.
- 2) Menciptakan lapangan kerja baru khususnya putera daerah.
- 3) Menciptakan penataan kebun yang profesional.
- 4) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya petani Salak.
- 5) Menciptakan kerajinan tangan (*souvenir*) dari bahan baku biji, pelepah, dan daun Salak.

4. Struktur Organisasi Koperasi Agrina

Struktur Organisasi pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan yaitu pembagian tanggung jawab atau tugas setiap anggota di dalam koperasi atau organisasi.

Gambar IV.1.
Struktur Organisasi Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan.⁷⁰
Struktur Organisasi



⁷⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Sarbeni Harahap Selaku Ketua dari Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan, Pada Jam. 09.30.

B. Deskripsi Dalam Penelitian

Perencanaan laba dengan analisis *Break Even Point* dalam penelitian menggunakan data-data yang diperlukan seperti biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan serta harga dalam penjualan produk. Dalam merealisasikan data dari biaya tersebut maka perlu kita ketahui seperti:

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat ataupun menurun. Berikut ini adalah data jumlah biaya tetap koperasi Agrina 2019.⁷¹

Tabel IV.1
Biaya Tetap Koperasi Agrina
Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Periode 2019.

Bulan	Biaya Tetap
Januari	Rp. 14.345.000
Februari	Rp. 14.345.000
Maret	Rp. 14.345.000
April	Rp. 14.345.000
Mei	Rp. 14.345.000
Juni	Rp. 14.345.000
Juli	Rp. 15.345.000
Agustus	Rp. 15.345.000
September	Rp. 11.825.000
Oktober	Rp. 11.825.000
November	Rp. 11.825.000
Desember	Rp. 14.345.000

Sumber: Laporan Keuangan Koperasi Agrina, data diolah

Berdasarkan data biaya tetap dari koperasi Agrina tahun 2019 yang dilampirkan dari biaya Bahan Baku, Biaya gaji karyawan, Biaya Overhead Pabrik dan lain-lainnya. Berdasarkan data ditabel diketahui pada bulan

⁷¹ Mulyadi, *Akuntansi Biaya Edisi Ke-5* (Yogyakarta: YKPN, 2014), hlm. 16.

Januari biaya tetap yaitu 14.345.000, bulan Februari 14.345.000, bulan Maret 14.345.000, bulan April yaitu 14.345.000,

bulan Mei 14.345.000, bulan Juni yaitu 14.345.000, ada kenaikan sedikit di bulan Juli yaitu 15.345.000, begitu juga pada bulan Agustus yaitu 15.345.000, dan pada bulan September adanya turun dari segi biaya yaitu 11.825.000, begitu juga bulan Oktober yaitu 11.825.000, bulan Nopember 11.825.000, dan stabil kembali pada bulan Desember yaitu 14.345.000.

2. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.⁷² Berikut adalah data jumlah biaya variabel yang dikeluarkan oleh koperasi Agrina pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan pada tahun 2019.

Tabel IV.2
Biaya Variabel Koperasi Agrina
Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Periode 2019.

Bulan	Biaya Variabel
Januari	Rp. 342.000
Februari	Rp. 325.000
Maret	Rp. 260.000
April	Rp. 272.000
Mei	Rp. 272.000
Juni	Rp. 332.000
Juli	Rp. 387.000
Agustus	Rp. 267.000
September	Rp. 256.000
Oktober	Rp. 228.000
November	Rp. 208.000
Desember	Rp. 316.000

Sumber: Laporan Keuangan Koperasi Agrina, data diolah

⁷² Resky Sahreni, "Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal" (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2018), hlm. 52.

Berdasarkan data biaya variabel dari koperasi Agrina yang dilampirkan dari biaya Bahan Baku Penolong, Biaya Overhead Pabrik dan Lain-Lainnya. Berdasarkan data ditabel dapat diketahui bahwa pada bulan biaya Variabel pada tahun 2019 yaitu, bulan Januari 342.000,

Bulan februari 325.000 mengalami penurunan, bulan Maret 260.000, bulan April 272.000, bulan Mei yaitu 272.000, mengalami kenaikan pada bulan Juni yaitu 332.000, dan pada bulan Juli yaitu 387.000, dan mengalami penurunan pada bulan Agustus 267.000, bulan September 256.000, bulan Oktober yaitu 228.000, pada bulan Nopember yaitu 208.000 dan ada kenaikan pada bulan Desember yaitu 316.000.

C. Pembahasan

1. *Contribution Margin Ratio*

Contribution Margin Ratio adalah bagaimana pihak perusahaan dapat melihat seberapa efisien dalam menjalankan perusahaan atau organisasi dalam serta dalam mengambil keputusan, *Contribution Margin Ratio* dapat diketahui dengan rumus:⁷³

$$\text{Rasio Margin Kontribusi Yaitu } 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}} \%$$

a) Januari 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{342.000}{7.608.000} = 0,956 \%$$

⁷³ cantika rosianna, "Analysis Of Cost, Volume and Profits Towards Planned Income On Keripik Ibu Smes," *RAJ* 1, no. 2 (2021): hlm.292.

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Januari 2019 sebesar yaitu 0,956 %.

b) Februari 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{325.000}{5.604.000} = 0,94$$

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Februari 2019 sebesar yaitu 0,94 %.

c) Maret 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{260.000}{5.400.000} = 0,952\%$$

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Maret 2019 sebesar yaitu 0,952 %.

d) April 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{272.000}{6.312.000} = 0,957\%$$

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan April 2019 sebesar yaitu 0,957 %.

e) Mei 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{272.000}{5.268.000} = 0,948\%$$

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Mei 2019 sebesar yaitu 0,948 %.

f) Juni 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{332.000}{6.144.000} = 0,946\%$$

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Juni 2019 sebesar yaitu 0,946%.

g) Juli 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{387.000}{11.040.000} = 0,965\%$$

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Juli 2019 sebesar yaitu 0,965%.

h) Agustus 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{267.000}{4.740.000} = 0,944\%$$

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Agustus 2019 sebesar yaitu 0,944%.

i) September 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{256.000}{4.368.000} = 0,941\%$$

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan September 2019 sebesar yaitu 0,941%.

j) Oktober 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{228.000}{6.144.000} = 0,963\%$$

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Oktober 2019 sebesar yaitu 0,946%.

k) Nopember 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{208.000}{6.576.000} = 0,968\%$$

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Juni 2019 sebesar yaitu 0,968%.

l) Desember 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{316.000}{8.772.000} = 0,964\%$$

Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan atau Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Juni 2019 sebesar yaitu 0,964%.

2. Break Even Point

Break Even Point adalah dimana tidak ada laba atau rugi didalam persero atau organisasi atau dengan kata lain seimbang antara biaya dan penjualan.⁷⁴ mengetahui *Break Even Point* dapat direalisasikan dengan rumus:

BEP dalam Rupiah:

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

a) Januari 2019

$$\text{BEP} = \frac{14.345.000}{1 - \frac{342.000}{7.608.000}} = \frac{14.345.000}{0,955} = \text{Rp. } 15.020.942,41$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Januari 2019 sebesar Rp. 15.020.942,41 agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

b) Februari 2019

$$\text{BEP} = \frac{14.345.000}{1 - \frac{325.000}{5.604.000}} = \frac{14.345.000}{0,942} = \text{Rp. } 15.228.237,80-$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Februari 2019 sebesar Rp. 15.228.237,80 agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

⁷⁴ Alvini Hassanah, "Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UMKM Dendeng Sapi di Banda Aceh)," *JIMEKA* 4, no. 2 (2019): hlm.193.

c) Maret 2019

$$\text{BEP} = \frac{14.345.000}{1 - \frac{260.000}{5.400.000}} = \frac{14.345.000}{0,952} = \text{Rp. } 15.068.277,31$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Maret 2019 sebesar Rp. 15.068.277,31 agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

d) April 2019

$$\text{BEP} = \frac{14.345.000}{1 - \frac{272.000}{6.312.000}} = \frac{14.345.000}{0,957} = \text{Rp. } 14.989.550,68$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan April 2019 sebesar Rp. 14.989.550,68 agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

e) Mei 2019

$$\text{BEP} = \frac{14.345.000}{1 - \frac{272.000}{5.268.000}} = \frac{14.345.000}{0,948} = \text{Rp. } 15.131.856,80$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Mei 2019 sebesar Rp. 15.020.942,- agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

f) Juni 2019

$$\text{BEP} = \frac{14.345.000}{1 - \frac{332.000}{6.144.000}} = \frac{14.345.000}{0,946} = \text{Rp. } 15.164.847,78$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Juni 2019 sebesar Rp. 15.164.847,78 agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

g) Juli 2019

$$\text{BEP} = \frac{15.345.000}{1 - \frac{387.000}{11.040.000}} = \frac{15.345.000}{0,965} = \text{Rp. } 15.901.554,40$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Juli 2019 sebesar Rp. 15.901.554,40 agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

h) Agustus 2019

$$\text{BEP} = \frac{15.345.000}{1 - \frac{267.000}{4.470.000}} = \frac{15.345.000}{0,944} = \text{Rp. } 16.255.296,61$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Agustus 2019 sebesar Rp. 16.255.296,61 agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

i) September 2019

$$\text{BEP} = \frac{11.825.000}{1 - \frac{256.000}{4.368.000}} = \frac{11.825.000}{0,941} = \text{Rp. } 12.566.418,70$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan September 2019 sebesar Rp. 12.566.418,70 agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

j) Oktober 2019

$$\text{BEP} = \frac{11.825.000}{1 - \frac{228.000}{6.144.000}} = \frac{11.825.000}{0,963} = \text{Rp. } 12.279.335,41$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Oktober 2019 sebesar Rp. 12.279.41,- agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

k) Nopember 2019

$$\text{BEP} = \frac{11.825.000}{1 - \frac{208.000}{6.576.000}} = \frac{11.825.000}{0,968} = \text{Rp. } 12.215.909,09$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Nopember 2019 sebesar Rp. 12.215.909,09 agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

l) Desember 2019

$$\text{BEP} = \frac{14.345.000}{1 - \frac{316.000}{8.772.000}} = \frac{14.345.000}{0,964} = \text{Rp. } 14.880.705,40$$

Break Even Point Pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Desember 2019 sebesar Rp. 14.880.705,40 agar tidak mengalami kerugian dan juga laba.

3. *Margin Of Safety*

Margin Of safety adalah dalam penjualan barapa banyak angka yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu,⁷⁵ atau *Margin of Safety* adalah jumlah maksimum penurunan angka dalam penjualan yang direncanakan agar tidak mengalami rugi. *Margin of Safety* dapat diketahui dengan rumus:

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Perbudget} - \text{Penjualan Pertitik impas}}{\text{Penjualan Perbudget}} \times 100\%$$

a) Januari 2019

$$\text{MoS} = \frac{10.080.000 - 7.608.000}{10.080.000} \times 100\% = 25\%$$

⁷⁵ Santi Rusmayanti, "Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak," *Jurnal Akrab Juara* 6, no. 2 (Mei 2021): hlm. 193.

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Januari 2019 yaitu di angka 25%, yang di mana jika penjualan turun <25% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >25% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 13 maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

b) Februari 2019

$$\text{MoS} = \frac{10.080.000 - 5.604.000}{10.080.000} \times 100\% = 44\%$$

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Februari 2019 yaitu di angka 44%, yang di mana jika penjualan turun <44% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >44% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 44% maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

c) Maret 2019

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

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Maret 2019 yaitu di angka 46%, yang di mana jika penjualan turun <46% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >46% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 46% maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

d) April 2019

$$\text{MoS} = \frac{10.080.000 - 6.312.000}{10.080.000} \times 100\% = 37\%$$

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan April 2019 yaitu di angka 37%, yang di mana jika penjualan turun <37% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >37% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 37% maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

e) Mei 2019

$$\text{MoS} = \frac{10.080.000 - 5.268.000}{10.080.000} \times 100\% = 48\%$$

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Mei 2019 yaitu di angka 48%, yang di mana jika penjualan turun <48% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >48% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 48% maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

f) Juni 2019

$$\text{MoS} = \frac{10.080.000 - 6.144.000}{10.080.000} \times 100\% = 39\%$$

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Juni 2019 yaitu di angka 39%, yang di mana jika penjualan turun <39% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >39% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 39% maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

g) Juli 2019

$$\text{MoS} = \frac{12.080.000 - 11.040.000}{12.080.000} \times 100\% = 9\%$$

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Juli 2019 yaitu di angka 9%, yang di mana jika penjualan turun <9% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >9% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 9% maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

h) Agustus 2019

$$\text{MoS} = \frac{11.080.000 - 4.740.000}{11.080.000} \times 100\% = 57\%$$

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Agustus 2019 yaitu di angka 57%, yang di mana jika penjualan turun <57% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >57% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 57% maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

i) September 2019

$$\text{MoS} = \frac{7.560.000 - 4.368.000}{7.560.000} \times 100\% = 42\%$$

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan September 2019 yaitu di angka 42%, yang di mana jika penjualan turun <42% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >42% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 42% maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

j) Oktober 2019

$$\text{MoS} = \frac{7.560.000 - 6.144.000}{7.560.000} \times 100\% = 19\%$$

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Oktober 2019 yaitu di angka 19%, yang di mana jika penjualan turun <19% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >19% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 19% maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

k) Nopember 2019

$$\text{MoS} = \frac{7.560.000 - 6.576.000}{7.560.000} \times 100\% = 13\%$$

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Nopember 2019 yaitu di angka 13%, yang di mana jika penjualan turun <13% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >13% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 13% maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

l) Desember 2019

$$\text{MoS} = \frac{10.080.000 - 8.772.000}{10.080.000} \times 100\% = 13\%$$

Margin of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Desember 2019 yaitu di angka 13%, yang di mana jika penjualan turun <13% maka perusahaan laba, jika penjualan turun >13% maka pihak perusahaan atau koperasi dikatakan rugi, jika jumlah penjualan di angka 13% maka tidak untung juga tidak rugi atau impas.

Berdasarkan data *Margin of Safety* tersebut pada Koperasi Agrina

4. Perencanaan Laba

Perencanaan laba harus didahului dengan menentukan berapa jumlah laba atau keuntungan yang diinginkan sebuah perusahaan atau organisasi misalkan saja koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan telah menentukan laba yang diinginkan yaitu pada saat buah Salak stabil maka laba yang diinginkan yaitu Rp. 1.000.000,00 dan pada penurunan buah Salak pihak koperasi menginginkan Rp. 500.000,00, perencanaan laba dapat ditentukan dengan rumus:⁷⁶

$$\text{Perencanaan laba (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

a) Januari 2019

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal (Rupiah)} &= \frac{14.345.000 + 1.000.000}{1 - \frac{342.000}{7.608.000}} \\ &= \frac{15.345.000}{0,956} = \text{Rp. } 16.051.255,23 \end{aligned}$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Kopeasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Januari 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.1.000.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp. 16.051.225,23

b) Februari 2019

$$\text{Penjualan Minimal (Rupiah)} = \frac{14.345.000 + 1.000.000}{1 - \frac{325.000}{5.604.000}}$$

⁷⁶ Erawati Kartika, "Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Budi Luhur Demak," *ISSN 21*, no. 1 (2019): hlm.15.

$$= \frac{15.345.000}{0,942} = \text{Rp.}16.289.808,92$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Kopeasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Februari 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.1.000.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp. 16.289.808,92

c) Maret 2019

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal (Rupiah)} &= \frac{14.345.000+1.000.000}{1-\frac{260.000}{5.400.000}} \\ &= \frac{15.345.000}{0,952} = \text{Rp.}16.118.697,48 \end{aligned}$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Kopeasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Maret 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.1.000.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp.16.118.697,48

d) April 2019

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal(Rupiah)} &= \frac{14.345.000+1.000.000}{1-\frac{272.000}{6.312.000}} \\ &= \frac{15.345.000}{0,957} = \text{Rp.}16.034.482,76 \end{aligned}$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Kopeasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan April 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.1.000.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp.16.034.482,76

e) Mei 2019

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal(Rupiah)} &= \frac{14.345.000+1.000.000}{1-\frac{272.000}{5.268.000}} \\ &= \frac{15.345.000}{0,948} = \text{Rp.16.186.708,86} \end{aligned}$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Kopeasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Mei 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.1.000.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp.16.186.708,86

f) Juni 2019

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal (Rupiah)} &= \frac{14.345.000+1.000.000}{1-\frac{332.000}{6.144.000}} \\ &= \frac{15.345.000}{0,946} = \text{Rp.16.220.930,23} \end{aligned}$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Kopeasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Juni 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.1.000.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp.16.220.930,23

g) Juli 2019

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal (Rupiah)} &= \frac{15.345.000+1.000.000}{1-\frac{387.000}{11.040.000}} \\ &= \frac{16.345.000}{0,965} = \text{Rp.16.937.823,83} \end{aligned}$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Kopeasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Juli 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.1.000.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp.16.937.823,83

h) Agustus 2019

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal (Rupiah)} &= \frac{15.345.000+1.000.000}{1-\frac{267.000}{4.740.000}} \\ &= \frac{16.345.000}{0,944} = \text{Rp.17.314.618,64} \end{aligned}$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Kopeasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Agustus 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.1.000.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp.17.314.618,64

i) September 2019

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal (Rupiah)} &= \frac{11.825.000+500.000}{1-\frac{256.000}{4.368.000}} \\ &= \frac{12.325.000}{0,941} = \text{Rp.13.097.768,33} \end{aligned}$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Kopeasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan September 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.500.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp.13.097.768,33

j) Oktober 2019

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal (Rupiah)} &= \frac{11.825.000+500.000}{1-\frac{228.000}{6.144.000}} \\ &= \frac{12.325.000}{0,963} = 12.798.546,21 \end{aligned}$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Kopeasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Oktober 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.500.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp.12.798.546,21

k) Nopember 2019

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal (Rupiah)} &= \frac{11.825.000+500.000}{1-\frac{208.000}{6.576.000}} \\ &= \frac{12.325.000}{0,968} = \text{Rp.}12.732.438,02 \end{aligned}$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Kopeasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Nopember 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.500.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp.12.732.458,02

l) Desember 2019

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal (Rupiah)} &= \frac{14.345.000+1.000.000}{1-\frac{316.000}{8.772.000}} \\ &= \frac{15.345.000}{0,964} = \text{Rp.}15.918.049,80 \end{aligned}$$

Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Desember 2019 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.1.000.000,- maka penjualan harus diangka yaitu Rp.15.918.049,80

D. Pembahasan Hasil

Break Even Point Adalah merupakan suatu kegiatan penjualan di mana perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba. Sedangkan analisis *Break Even Point* model perencanaan dan pengendalian keuangan dasar. Hubungan antara besarnya pengeluaran investasi dan volume yang diperlukan untuk mencapai Profitabilitas.⁷⁷

Mulyadi dalam jurnal Edah Jubaedah yang berjudul “Anaisis *Break Even Point* Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus PT. Dirgantara Indonesia)” mengatakan impas adalah dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh laba dan rugi. M. Lynch dalam jurna Edah Jubaedah juga menyatakan titik *Break Even Point* suatu tingkatan volume/penjualan di mana total biaya sama dengan total penerimaan/*revenue*.⁷⁸

Break Even Point Berdasarkan dari pamaran tersebut dapat disimpulkan suatu metode alat yang digunakan sebagai alat ukur perusahaan berjalan baik dan sukses dengan melakukan penganalisisan biaya volume dan laba untuk mendapatkan ramalan atau pengambilan keputusan bagi pihak perusahaan terutama pihak manajemen dalam jangka pendek untuk perusahaan lebih baik kedepannya.

⁷⁷ Dewi Utari, *Manajemen Keuangan* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014), hlm. 224.

⁷⁸ Edah Jubaedah, “Analisis *Break Even Point* Dalam Perencanaan Laba,” *ISSN Volume*. 8, No. 1, Mei 2020, hlm. 47.

Misalnya saja pada kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan *Break Even Point* pada bulan Januari sebesar Rp. 15.020.942,41, bulan Februari *Break Even Point* yaitu dengan jumlah Rp. 15.228.237,80,

Bulan Maret *Break Even Point* yaitu dengan Jumlah Rp. 15.068.277,31, bulan April *Break Even Point* yaitu dengan jumlah Rp. 14.989.550,68, bulan Mei *Break Even Point* yaitu dengan jumlah Rp. 15.131.856,80, bulan Juni *Break Even Point* yaitu dengan jumlah Rp.15.164.847,78, bulan Juli *Break Even Point* yaitu dengan jumlah Rp.15.901.554,40,

Bulan Agustus *Break Even Poin* yaitu dengan jumlah Rp. 16.255.296,61, bulan September *Break Even Point* yaitu dengan jumlah Rp. 12.566.418,70, bulan Oktober *Break Even Poit* yaitu dengan jumlah Rp. 12.279.335,41, bulan Nopember *Break Even Point* yaitu dengan Jumlah Rp. 12.215.909,09, dan pada bulan Desember *Break Even Point* yaitu dengan Jumlah Rp. 14.880.705,40.

Margin Contribution Ratio dalam menyatakan alat ukur di mana jika *Margin Contribution Ratio* melewati biaya tetap maka untung, namun jika kurang dari biaya tetap maka perusahaan akan rugi jika sama maka akan impas.⁷⁹ Misalnya pada kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan Januari yaitu sebesar 0,956, bulan Februari Rasio Marjin Kontribusi yaitu 0,942, bulan Maret Rasio Marjin Kontribusi yaitu 0,952.

⁷⁹ Tomi Pratama Siregar, "Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan Di Kelurahan WEK. I Kota Padangsidempuan" (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2019), hlm. 50-51.

Selanjutnya pada bulan April Rasio Marjin Kontribusi yaitu 0,957, untuk bulan Mei Rasio Marjin Kontribusi yaitu 0,948, bulan Juni Rasio Marjin Kontribusi yaitu 0,946, bulan Juli jumlah Rasio Marjin Kontribusi yaitu 0,965, selanjutnya pada bulan Agustus Rasio Marjin Kontribusi yaitu 0,944, pada bulan September Rasio Marjin Kontribusi jumlahnya adalah 0,941.

Rasio Marjin Kontribusi pada bulan Oktober yaitu sebesar 0,963, bulan Nopember Rasio Marjin Kontribusi yaitu 0,9683, bulan Desember Rasio Marjin Kontribusi yaitu 0,964. Rasio Marjin Kontribusi

Margin of Safety mengatakan hubungan atau antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas, sedangkan Kiki Eka Sari Khanifah menambahkan bahwa “*Margin of Safety* merupakan batas turun penjualan perusahaan sehingga tidak adanya kerugian”.⁸⁰

pemaparan tersebut *Margin of Safety* adalah batas selisih penjualan batas turun sehingga pihak perusahaan tidak rugi. Misalnya pada kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan pada bulan Januari yaitu Sebesar 25%, pada bulan Februari jumlah *Margin of Safety* yaitu Sebesar 44%, bulan Maret jumlah *Margin of Safety* yaitu Sebesar 46% masih fluktuasi,

Pada bulan April jumlah *Margin of Safety* yaitu sebesar 37%, bulan Mei jumlah *Margin of Safety* yaitu sebesar 48%, bulan Juni jumlah *Margin of Safety* yaitu sebesar 39%, bulan Juli jumlah *Margin of Safety* yaitu sebesar 9%, bulan Agustus jumlah *Margin of Safety* yaitu Sebesar 57%, bulan September jumlah *Margin of Safety* yaitu sebesar 42%.

⁸⁰ Kiki Ekasari Khanifah, “*Profit Planning Analysis With Break Even Point Approach (BEP) On Banana Chips Business ‘Berkah Jaya’ In Metro City,*” *ISSN* Volume. 2, No. 2 (November 2019): hlm. 58.

Bulan Oktober jumlah *Margin of Safety* yaitu sebesar 19%, bulan Nopember jumlah *Margin of Safety* yaitu sebesar 13%, bulan Desember jumlah *Margin of Safety* yaitu sebesar 13%.

Desember 2019 yaitu 13%, yang di mana jika turunnya penjualan <13% maka perusahaan laba, namun jika penurunan penjualan >13%, maka perusahaan dapat dikatakan rugi, begitu pula jika penjualan di 13% maka impas.

Perencanaan laba menurut Charter dan Milton dalam jurnal Hasdiana S “merupakan tahapan pengembangan dari suatu rencana operasi untuk mencapai tujuan perusahaan”. Hasdiana S juga menambahkan perencanaan laba merupakan “rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan baik yang digambarkan dengan kuantitatif sebagai rencana jangka pendek maupun jangka panjang”.⁸¹

Perencanaan laba dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan usaha yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan dalam membuat rencana baik kerja penjualan dan laba. Misalnya pada kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan bulan desember 2019 yaitu perencanaan laba yang di inginkan berjumlah Rp. 1.000.000,- maka pihak perusahaan harus bisa mencapai target jual sebesar Rp. 15.918.049,80

⁸¹ Hasdiana S, “Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Semen Indonesia Tbk. Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI),” *Jurnal Semarak* Volume. 3, No. 3 (Oktober 2020): hlm. 159.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan dapat disimpulkan.

1. Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan mempunyai *Contribution Margin* dengan persenan yang tinggi dengan hal tersebut yang berarti sudah sangat efisien.

Margi of Safety pada Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan dapat dikatakan bagus karena mengalami fluktuasi setiap bulannya walaupun pada suatu periode menurun dikarenakan bahan baku dari olahan penjualan tidak stabil. *Margin of Safety* pada bulan Desember 2019 yaitu 13%. Yang berarti jika penurunan jumlah penjualan >13%, pihak koperasi akan mengalami kerugian.

Jika angka Penurunan jumlah Penjualan <13%, pihak koperasi mengalami laba atau tidak mengalami kerugian, jika penurunan jumlah penjualan turun diangka 13%, maka dari pihak koperasi akan mengalami titik impas. Sedangkan Penjualan Minimal pada dilihat pada bulan Desember 2019 yaitu Rp. 15.918.049,80, pada laba yang diinginkan jika Rp.1.000.000,00,-

Break Even Point Sangat berguna untuk diaplikasikan sebagai alat penunjang pengambilan keputusan untuk masa depan bagi pihak koperasi.

Break Even Point dapat mengetahui tingkat kesuksesan penjualan serta kendala penjualan yang di hadapi, dengan begitu pihak pabrik perlu melakukan Analisis *Break Even Point* untuk menjadikan alat penunjang perencanaan laba yang diinginkan untuk masa depan jangka pendek koperasi.

2. Analisis *Break Even Point* belum diterapkan sebagai alat dalam perencanaan laba di koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan Pada tahun 2019.

B. Saran

1. Bagi Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan

- a) Pihak Koperasi ada baiknya menganalisis biaya agar mempermudah jalan usaha.
- b) Pihak koperasi ada baiknya membedakan biaya, baik biaya tetap atau biaya variabel.
- c) Pihak koperasi ada baiknya merambat luaskan promosi, serta selalu promosi baik di situs-situs maupun di sosial media.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a) Bagi peneliti selanjutnya ada baiknya terus mengembangkan dalam segi analisis *Break Even Point* dalam hal merencanakan laba.
- b) Bagi peneliti selanjutnya agar lebih giat dalam mendalami metode analisis *Break Even Point*.

DAFTAR PUSTAKA

SUMBER BUKU

- Agustinus Bandur, *Penelitian Kualitatif* Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016.
- , *Penelitian Kualitatif* Jakarta; Mitra Wacana Media, 2014.
- Ani Rahmaniar, Soegijanto, *Pengantar Akutansi1* Bogor; In Media, 2016.
- Asep Saipul Muhtadi, *Metode Aplikatif Metode Penelitian Dalam Penyusunan Karya Ilmiah, Skripsi Tesis, dan Disertasi* Bandung: Pustaka Setia, 2017.
- Darsono Ari Purwanti, *Penganggaran Perusahaan* Jakarta; Mitra Wacana Media.
- Dewi Utari dkk, *Manajemen Keuangan* Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014.
- Hery, *Cara Mudah Memahami Akutansi* Jakarta; Prenada Media Group, 2012.
- Hadri Mulya dkk, *Metode Penelitian Kualitatif* Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016
- Ida Bagus Agung Dharmanegara, *Penganggaran Perusahaan* Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Irham Fahri , *Manajemen Strategis* jakarta; Alfabeta, 2013.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* Jakarta: PT. Raja Grafindo Parsada, 2012.
- Kementrian Agama, *Mushaf Alquran* Surabaya: Nur Ilmu, 2017.
- Laurence A. Manullang, *Teori dan Aplikatif Manajemen Komprehensif Integralistik* Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014.
- Lexy J. Moleong, *metode Penelitian Kualitatif* Bandung; PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2017.
- Lukman Syamsuddin, *Manajemen Keuangan Perusahaan* Jakarta: PT. Raja Grafindo Parsada, 2016.
- Mark Vernon, *Bisnis The Key Concepts* Jakarta: Pt. Rajagrafindo Parsada, 2011.
- Rahmat, *Statistika* Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Moh. Nazir, *Metode Penelitian* Bogor: Graha Indonesia, 2017.

- Mulyadi, *Akuntansi Biaya Edisi Ke-5* Yogyakarta: YKPN, 2014.
- Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.
- Siti Nur Fatoni, *Pengantar ilmu Ekonomi* Bandung: CV. Pustaka setia, 2014.
- Sugiyono, *Metode Penelitian* Bandung; Alfabeta, 2016.
- Syofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* Bandung: Rajawali, 2013.
- Tarigan Akmal Azhari, *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi* Medan: Cita Pustaka Media Perintis, 2014.
- Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis* Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Yayah Pudih Shatu, *Kuasai Detail Akuntansi Laba Rugi* Jakarta; Pustaka Ilmu Semesta, 2012.

SUMBER SKRIPSI

- Aulia Harahap. “Strategi *Public Relations* Dalam Membangun Kepuasan Layanan Terhadap Konsumen Di PT. Pegadaian Syariah Sipirok.” Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2020.
- Ariyanti Putri, “Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Koperasi Agrina Tapanuli Selatan” Skripsi, Padangsidempuan, IAIN Padangsidempuan, 2018.
- Juni Rianti. “Analisis *Break Even Point* Sebagai Perencanaan Laba Pada PT. Pabrik Es Siantar Cabang Padangsidempuan.” Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2018
- Muhammad Ali. “Analisis *Break Even Point* (BEP) Pada Pabrik Gula Di Kabupaten Takalar.” Skripsi, Muhammadiyah Makassar, 2018.
- Sahreni, Resky. “Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam Merencanakan Laba Pada Usaha Kipang Sisera Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.” Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2018.

Siregar, Tomi Pratama. "Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu UD. Tambunan Di Kelurahan WEK. I Kota Padangsidimpuan." Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2019.

Sri Wahyuni Siregar. "Analisis Pengaruh *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Kalbe Farma, Tbk Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI)." Skripsi, Universitas Medan Area, 2019.

SUMBER JURNAL

Alvini Hassanah, "Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UMKM Dendeng Sapi di Banda Aceh)," *JIMEKA* Volume. 4, no. 2, 2019.

Cantika rosianna, "*Analysis Of Cost, Volume and Profits Towards Planned Income On Keripik Ibu Smes*," *RAJ* Volume. 1, no. 2, 2021.

Erawati Kartika, "Analisis *Cost-Volume-Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Budi Luhur Demak," *ISSN*, Volume. 21, no. 1, 2019, hlm.15.

Gestia Ananda. "Analisis *Break even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdapat di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017", dalam *Jurnal Measurument*, volume.13, No.1, Juni 2019.

Hadi Sumarsono. "Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kerajinan Kulit Praktis Magetan", dalam *jurnal Ekonomi Manajemen Dan Akutansi Research Gate*, Volume. April 2018.

Heru Budi Siswanto. "Analisis *Brea Even Point* Terhadap Perencanaan Laba CV. UUL. Anugerah Surabaya", dalam *Jurnal JATI*, Volume.12, No.1, 2018

Khanifah, Kiki Ekasari. "*Profit Planning Analysis With Break Even Point Approach* (BEP) *On Banana Chips Business 'Berkah Jaya' In Metro City*." *ISSN* 2, no. 2 (November 2019).

Mustainah, Suci Ayu Aina. "Anlisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba (SPBU CV. Sinar Hasmadani)." *BJRA* 2, no. 2 (Oktober 2019)

Priadi, Ari. "Analisis *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau." *Jurnal Akntansi, Keuangan dan Bisnis* 11, no. 1 (Mei 2018).

- Rosyalia, Syafira. "Pemanfaatan analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Inko Java Semarang." *Jurnal ISSN 2*, no. 1 (Mei 2019)
- S, Hasdiana. "Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Semen Indonesia TBK. Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI)." *Jurnal Semarak 3*, no. 3 (Oktober 2020).
- Sasmitha, Jonathan Lucky. "Analisis Titik Impas Dan Target Laba Dalam Penentuan Harga Sewa Pada sewa Kendaraan." *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis 4*, no. 1 (Januari 2018).
- Santi Rusmayanti, "Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak," *Jurnal Akrab Juara*, Volume.6 , no. 2 Mei 2021.
- Tangeren, Rachel. "Analisis Titik Impas Dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Soho Industri Pharmasi Cabang Manado." *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern 13*, no. 3 (2018).
- Yanto, Meidi. "Penerapan *Cost Volume Profit (CVP)* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama TanjungPinang." *ISSN 9*, no. 2 (Juli 2020).

SUMBER WAWANCARA

- Hasil Wawancara dengan Wardah, Selaku Sekretaris di Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan. Via WhatsApp, 19 Agustus 2020.
- Hasil Wawancara dengan Wardah, Selaku Sekretaris Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan. Via WhatsApp, 6 September 2020.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS PRIBADI

- | | |
|----------------------|-----------------------------------|
| 1. Nama Lengkap | : Abdullah Mustopa |
| 2. Nama Panggilan | : Abdullah |
| 3. Tempat/Tgl. Lahir | : Simpang durian/22 Juli 1999 |
| 4. Agama | : Islam |
| 5. Jenis Kelamin | : Laki-Laki |
| 6. Anak Ke | : 2 dari 2 Bersaudara |
| 7. Alamat | : Simpang Durian Kec. Lingga Bayu |
| 8. Kewarganegaraan | : Indonesia |
| 9. No. Telepon/HP | : 082290409855 |

B. LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

1. SD Negeri Lancat
2. MTs Negeri 1 Lingga Bayu
3. SMA Negeri 1 Batang Natal
4. Program Sarjana (S-1) Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

C. IDENTITAS ORANG TUA

- | | |
|--------------|------------------|
| 1. Nama Ayah | : Subur Lubis |
| 2. Pekerjaan | : Petani |
| 3. Nama Ibu | : Khadijah Lubis |
| 4. Pekerjaan | : Petani |



**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

Nomor : 1184 /ln.14/G.1/G.4b/PP.00.9/06/2020
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

24 Juni 2020

Yth. Bapak/Ibu,

1. Budi Gautama Siregar : Pembimbing I
2. H. Ali Hardana : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Abdullah Mustopa
NIM : 1640200122
Program Studi : Ekonomi Syariah
Konsentrasi : Akuntansi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan).

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wakil Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.



**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 Faksimile (0634) 24022

Nomor : 2106 /In.14/G.1/G.4c/TL.00/09/2021
Hal : Mohon Izin Riset

23 September 2021

Yth. Pimpinan Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan

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

Nama : Abdullah Mustopa
NIM : 1640200122
Semester : XI (Sebelas)
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: "Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan)".

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

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

Wakil Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**SENTRA INDUSTRI KECIL
PENGOLAHAN BUAH SALAK
KOPERASI AGRINA**



Jln.Sibolga Km 11 Desa Parsalakan, Kec. Angkola Barat
KABUPATEN TAPANULI SELATAN
Kontak Person : 082255864467 - 082370070955

Nomor : 75/KOP-AGR/IX/2021
Lampiran :

Kepada Yth :
DEKAN FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS ISLAM IAIN
PADANGSIDIMPUAN

di -
Padang Sidempuan

Yang bertanda tangan di bawah ini Pengurus Koperasi Agrina Desa Parsalakan Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan, menerangkan bahwa:

Nama : ABDULLAH MUSTOPA
NIM : 1640200122
Semester : XI (Sebelas)
P.Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar telah melaksanakan penelitian di Koperasi AGRINA Desa Parsalakan, yang berjudul: "Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi AGRINA Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan)". Maka dalam hal ini kami telah dapat membantu memberikan informasi sehubungan dengan penelitian yang dimaksud.

Demikian surat keterangan ini atas kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Desa Parsalakan, Rabu, 29 September 2021
Pengurus Koperasi Agrina





**SENTRA INDUSTRI KECIL
PENGOLAHAN BUAH SALAK
KOPERASI AGRINA**



Jln. Sibolga Km 11 Desa Parsalakan, Kec. Angkola Barat
KABUPATEN TAPANULI SELATAN
Kontak Person : 082255864467 - 082370070955

Nomor : 90/KOP-AGR/XI/2021
Lampiran :

Kepada Yth :
DEKAN FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS ISLAM IAIN
PADANGSIDIMPUAN

di -
Padang Sidempuan

Yang bertanda tangan di bawah ini Pengurus Koperasi Agrina Desa Parsalakan Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan, menerangkan bahwa:

Nama : ABDULLAH MUSTOPA
NIM : 1640200122
Semester : XI (Sebelas)
P.Studi : Ekonomi Syariah
Fakkultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar telah selesai melaksanakan penelitian di Koperasi AGRINA Desa Parsalakan, yang berjudul: "Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi AGRINA Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan)" terhitung mulai tanggal 18 Juni 2021 s/d 28 Agustus 2021. Maka dalam hal ini kami telah dapat membantu memberikan informasi sehubungan dengan penelitian yang dimaksud.

Demikian surat keterangan ini atas kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Desa Parsalakan, Sabtu 06 Nopember 2021
Ketua Koperasi AGRINA



LAMPIRAN

A. Foto Wawancara dengan Bapak Sarbeni Harahap Selaku Ketua Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan



B. Foto Wawancara dengan Saudari Warda Murti Selaku Karyawan Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan



C. Foto Saat Wawancara dengan Saudari Warda Murti Selaku Karyawan di Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan.



D. Foto Produk Olahan Salak berupa Makanan Dodol Salak di Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan



- E. Foto Produk Olahan Salak berupa Makanan Keripik Salak Naduma di Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan.



- F. Foto Produk Olahan berupa Makanan Kurma Salak Narobi di Koperasi agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Sealatan.



G. Foto Produk Olahan Salak berupa Minuman Nagogo Drink di Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan



H. Foto Produk Olahan Minuman Sirup Salak Natabo di Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan



I. Foto Observasi dengan Produk Olahan Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan.



Tabel Indikator Wawancara

Indikator	NO	Pertanyaan	Jabatan	Jawaban
Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba	1	Bagaimana Latar Belakang Berdirinya, Visi dan Misi Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan ?	Ketua	Kami sebagai pendiri melihat harga buah salak sangatlah tinggi sebagai wilayah 3 luar dan dalam salak 5 barang. dengan begitu untuk meningkatkan harga salak pare. kemudian Masarakat, maka Muncullah ide untuk mendirikan koperasi Agrina dengan kegiatan/merubah bahan baku dari buah salak selain untuk meningkatkan perekonomian Masarakat, juga dapat Memat Murkan Anggota Koperasi dengan ditetapi Oleh Guima Metrofa dan Saga (Sarben Harahap), Sarjaman Wulashul S.E. Marahim S. sor, Parombo-nan harahap dan ada juga Sari Pitak Dp. Juga dari beberapa orang dan setiap ada kedatangan Pisi : Meningkatkan kesejahteraan hidup baik anggota Masarakat, Misi. Meningkatkan Produksi Salak. Menciptakan lapangan kerja dan dapat Meningkatkan Status dan lebih baik salak, Koperasi Agrina didirikan tahun 2007
	2	Bagaimana Struktur dari Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan ?	Ketua	Struktur Organisasi sendiri di Agrina yaitu pada 2007 yaitu Guima Metrofa sampai 2014

				<p>dan 2014 Sampai sekarang Sambi. Sargeni. Handap Selangai betub, Sarawen. Hutasuhit. SE. Di. Manar. Rambu. Peta koproasi belum bisa diterapkan karena masih bersak kerdala. Sefeti kendaran zaman dan juga gaji 5 belum bisa dapatkan 100%.</p>
3	Apakah Break Even Point Telah atau Belum di Terapkan di koperasi Agrina pintu Angin Pansalakan Tapanuli Selatan ?	Ketua		
4	Apa Saja Jenis Produk, dan Harga Per Unit Untuk Dodot Salak ?	Ketua		
5	Bagaimana Pihak Koperasi dalam Merencanakan Laba Sampai Saat Ini ?	Ketua		<p>Produk dari koperasi Agrina sebenarnya sudah sempat diteliti, tapi sudah gagal. Enjak dadu, di rumah, burma gitar - gitar di dalam satu kotak itu sendiri. Sebringan bibit harga (sekarang) 15.000 per kg. Belum ada, Sambi 70% Modal, 2,5% ongkos dalam 10% unit berikut & pergunakan 5% dari modal tersebut 5% dalam pendanaan, 2,5% gaji, tapi peta coat ini 5 ditukarkan satu hari sebelum saja, saat sebelum koperasi sebenarnya hanya dominansi daerah Tapanuli, namun belum sampai ke, Alabangsa, Pankaruru, Medan, tetapi belum tetap, dan terakhir pada 1000 (1000) serta Pankaruru di Meksico.</p>
6	Apakah Penjualan Masih Sekitar Tapanuli Selatan Atau Lebih Luas Lagi ?	Ketua		
7	Apa Saja Bahan Baku yang di Perlukan dalam Pemroduksian Dodot Salak ?	Karyawan		Sambi, Solat, Gals, Sawian, Tepung
8	Bagaimanakah Dalam Pembantuan Dodot Salak ?	Karyawan		<p>Penggunaan, Pencucian, Penirisan, Pemilihan biji lagi, daging salak, perelusan, penirisan, pengalihan, dan pengalihan yang Campurkan dengan</p>

				<p>contohnya, setelahnya tambahkan salak yang sudah digiling setelahnya buat hingga masak</p> <p>pada Limunings 6 kali Tapi pada waktu bertentunya karena panen salak menurun maka menjadi 6 kali saja</p> <p>Januari : 64 Februari : 67 Maret : 90 April : 56 Mei : 49 Juni : 52 Juli : 92 Agustus : 35 September : 34 Oktober : 52 November : 59 Desember : 79</p>
9	Berapa Kali Produksi Dodol salak dalam Satu Bulan ?	Karyawan		
10	Berapa Penjualan Perbulan Dalam Tahun 2019 ?	Karyawan		
11	Berapa Biaya Yang di Perlukan Dalam Pembuatan Dodol Salak ?	Karyawan		

Ketua Kopernasi Agrina



Karyawan Kopernasi Agrina

Warda Murti

Sabat	Rp 4.000.000	Rp 5.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 4.000.000				
Gula	Rp 2.400.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 2.400.000					
Sarden	Rp 240.000	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 100.000	Rp 240.000					
Tepung	Rp 560.000	Rp 420.000	Rp 420.000	Rp 420.000	Rp 560.000					
Kayu Bakar	Rp 624.000	Rp 460.000	Rp 460.000	Rp 460.000	Rp 624.000					
Kamaron	Rp 2.256.000	Rp 1.602.000	Rp 1.602.000	Rp 1.602.000	Rp 2.256.000					
Buss. tenaga kerja	Rp 4.200.000									
Lisrik	Rp 90.000									
Plastik	Rp 32.000	Rp 42.000	Rp 24.000	Rp 24.000	Rp 24.000	Rp 32.000				
Selasi dan lem	Rp 80.000	Rp 74.000	Rp 74.000	Rp 74.000	Rp 80.000					
Transportasi	Rp 140.000	Rp 125.000	Rp 50.000	Rp 70.000	Rp 120.000	Rp 165.000	Rp 40.000	Rp 40.000	Rp 20.000	Rp 144.000
Koran	Rp 65.000									

Wawancara dengan
 Bapak/ Ibu/ ...
 Koperasi ...



Murdi

**Laporan Keuangan Dodol Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan
Tapanuli Selatan**

I. Biaya Bahan Baku Januari

a. Salak @150 kg	: Rp. 500.000 × 8 = 4.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp. 300.000 × 8 = 2.400.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp.5.000	: Rp. 30.000 × 8 = 240.000,-
d. Tepung@ 7×Rp.10.000	: Rp. 70.000 × 8 = 560.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 8 = 624.000,-
f. Kemasan	: Rp. 282.000 × 8 = <u>2.256.000,-</u>
Jumlah	RP. 10.080.000,-

Biaya Bahan Baku Februari

a. Salak @150 kg	: Rp. 500.000 × 8 = 4.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp. 300.000 × 8 = 2.400.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp.5.000	: Rp. 30.000 × 8 = 240.000,-
d. Tepung@ 7×Rp.10.000	: Rp. 70.000 × 8 = 560.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 8 = 624.000,-
f. Kemasan	: Rp. 282.000 × 8 = <u>2.256.000,-</u>
Jumlah	RP. 10.080.000

I. Biaya Bahan Baku Maret

a. Salak @150 kg	: Rp. 500.000 × 8 = 4.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp. 300.000 × 8 = 2.400.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp.5.000	: Rp. 30.000 × 8 = 240.000,-
d. Tepung @ 7×Rp.10.000	: Rp. 70.000 × 8 = 560.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 8 = 624.000,-
f. Kemasan	: Rp. 282.000 × 8 = <u>2.256.000,-</u>
Jumlah	RP. 10.080.000

I. Biaya Bahan Baku April

a. Salak @150 kg	: Rp. 500.000 × 8 = 4.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp. 300.000 × 8 = 2.400.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp.5.000	: Rp. 30.000 × 8 = 240.000,-
d. Tepung @ 7×Rp.10.000	: Rp. 70.000 × 8 = 560.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 8 = 624.000,-
f. Kemasan	: Rp. 282.000 × 8 = <u>2.256.000,-</u>
Jumlah	RP. 10.080.000,-

I. Biaya Bahan Baku Mei

a. Salak @150 kg	: Rp. 500.000 × 8 = 4.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp. 300.000 × 8 = 2.400.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp.5.000	: Rp. 30.000 × 8 = 240.000,-
d. Tepung @ 7×Rp. 10.000	: Rp. 70.000 × 8 = 560.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 8 = 624.000,-
f. Kemasan	: Rp. 282.000 × 8 = <u>2.256.000,-</u>
Jumlah	RP. 10.080.000

I. Biaya Bahan Baku juni

a. Salak @150 kg	: Rp. 500.000 × 8 = 4.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp. 300.000 × 8 = 2.400.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp.5.000	: Rp. 30.000 × 8 = 240.000,-
d. Tepung @ 7×Rp.10.000	: Rp. 70.000 × 8 = 560.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 8 = 624.000,-
f. Kemasan	: Rp. 282.000 × 8 = <u>2.256.000,-</u>
Jumlah	Rp. 10.080.000,-

I. Biaya Bahan Baku Juli

a. Salak @150 kg	: Rp. 500.000 × 8 = 5.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp. 300.000 × 8 = 2.400.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp.5.000	: Rp. 30.000 × 8 = 240.000,-
d. Tepung @ 7×Rp.10.000	: Rp. 70.000 × 8 = 560.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 8 = 624.000,-
f. Kemasan	: Rp. 282.000 × 8 = <u>2.256.000,-</u>
Jumlah	RP. 11.080.000,-

I. Biaya Bahan Baku Agustus

a. Salak @150 kg	: Rp. 500.000 × 8 = 5.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp. 300.000 × 8 = 2.400.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp.5.000	: Rp. 30.000 × 8 = 240.000,-
d. Tepung @ 7×Rp.10.000	: Rp. 70.000 × 8 = 560.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 8 = 624.000,-
f. Kemasan	: Rp. 282.000 × 8 = <u>2.256.000,-</u>
Jumlah	RP. 11.080.000,-

I. Biaya Bahan Baku September

a. Salak @150 kg	: Rp. 500.000 × 6 = 3.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp. 300.000 × 6 = 1.800.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp.5.000	: Rp. 30.000 × 6 = 180.000,-
d. Tepung @ 7×Rp.10.000	: Rp. 70.000 × 6 = 420.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 6 = 468.000,-
f. Kemasan	: Rp. 282.000 × 6 = <u>1.692.000,-</u>
Jumlah	RP. 7.560.000,-

I. Biaya Bahan Baku Oktober

a. Salak @150 kg	: Rp. 500.000 × 6 = 3.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp. 300.000 × 6 = 1.800.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp5.000	: Rp. 30.000 × 6 = 180.000,-
d. Tepung @ 7×Rp10.000	: Rp. 70.000 × 6 = 420.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 6 = 468.000,-
f. Kemasan	: Rp. 282.000 × 6 = <u>1.692.000,-</u>
Jumlah	RP. 7.560.000,-

I. Biaya Bahan Baku Nopember

a. Salak @150 kg	: Rp.500.000 × 6 = 3.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp.300.000 × 6 = 1.800.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp.5.000	: Rp. 30.000 × 6 = 180.000,-
d. Tepung @ 7×Rp.10.000.	: Rp. 70.000 × 6 = 420.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 6 = 468.000,-
f. Kemasan	: Rp.282.000 × 6 = <u>1.692.000,-</u>
Jumlah	RP. 7.560.000,-

I. Biaya Bahan Baku Desember

a. Salak @150 kg	: Rp. 500.000 × 8 = 4.000.000,-
b. Gula @25 kg	: Rp. 300.000 × 8 = 2.400.000,-
c. Kelapa @ 6×Rp.5.000	: Rp. 30.000 × 8 = 240.000,-
d. Tepung @ 7×Rp.10.000:	Rp. 70.000 × 8 = 630.000,-
e. Kayu bakar	: Rp. 78.000 × 8 = 702.000,-
f. Kemasan	: Rp. 282.000 × 8 = <u>2.538.000,-</u>
Jumlah	RP. 10.080.000,-

II. Biaya Tetap Januari

a. Gaji Karyawan	:Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	:Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>:Rp. 10.080.000,-</u>
Jumlah	Rp 14.345.000,-

II. Biaya Tetap Februari

a. Gaji Karyawan	:Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	:Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>:Rp. 10.080.000,-</u>
Jumlah	Rp. 14.345.000,-

II. Biaya Tetap Maret

a. Gaji Karyawan	Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>Rp. 10.080.000,-</u>
Jumlah	Rp. 14.345.000,-

II. Biaya Tetap April

a. Gaji Karyawan	Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>Rp. 10.080.000,-</u>
Jumlah	Rp. 14.345.000,-

II. Biaya Tetap Mei

a. Gaji Karyawan	Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>Rp. 10.080.000,-</u>
Jumlah	Rp. 14.345.000,-

II. Biaya Tetap Juni

a. Gaji Karyawan	Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>Rp. 10.080.000,-</u>
Jumlah	Rp. 14.345.000,-

II. Biaya Tetap Juli

a. Gaji Karyawan	Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>Rp. 11.080.000,-</u>
Jumlah	Rp. 15.345.000,-

II. Biaya Tetap Agustus	
a. Gaji Karyawan	Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>Rp. 11.080.000,-</u>
Jumlah	Rp. 15.345.000,-

II. Biaya Tetap September	
a. Gaji Karyawan	Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>Rp. 7.560.000,-</u>
Jumlah	Rp. 11.825.000,-

II. Biaya Tetap Oktober	
a. Gaji Karyawan	Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>Rp. 7.080.000,-</u>
Jumlah	Rp. 11.825.000,-

II. Biaya Tetap Nopember	
a. Gaji Karyawan	Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>Rp. 7.080.000,-</u>
Jumlah	Rp. 11.825.000,-

II. Biaya Tetap Desember	
a. Gaji Karyawan	Rp. 4.200.000,-
b. Biaya Overhead Pabrik	Rp. 65.000,-
c. Biaya Bahan Baku	<u>Rp. 10.080.000,-</u>
Jumlah	Rp. 14.345.000,-

III. Biaya Variabel Januari

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 112.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 140.000,-</u>
Jumlah	Rp. 342.000,-

III. Biaya Variabel Februari

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 112.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 123.000,-</u>
Jumlah	Rp. 325.000,-

III. Biaya Variabel Maret

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 112.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 58.000,-</u>
Jumlah	Rp. 260.000,-

III. Biaya Variabel April

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 112.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 70.000,-</u>
Jumlah	Rp. 272.000,-

III. Biaya Variabel Mei

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 112.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 70.000,-</u>
Jumlah	Rp. 272.000,-

III. Biaya Variabel Juni

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 112.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 130.000,-</u>
Jumlah	Rp. 332.000,-

III. Biaya Variabel Juli

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 132.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 165.000,-</u>
Jumlah	Rp. 387.000,-

III. Biaya Variabel Agustus

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 132.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 45.000,-</u>
Jumlah	Rp. 267.000,-

III. Biaya Variabel September

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 106.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 60.000,-</u>
Jumlah	Rp. 256.000,-

III. Biaya Variabel Oktober

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 98.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 40.000,-</u>
Jumlah	Rp. 228.000,-

III. Biaya Variabel Nopember

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 98.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 20.000,-</u>
Jumlah	Rp. 208.000,-

III. Biaya Variabel Desember

a. Biaya Listrik	Rp. 90.000,-
b. Biaya Bahan Penolong	Rp. 112.000,-
c. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp. 114.000,-</u>
Jumlah	Rp. 316.000,-

Data Biaya Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan

Bulan	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Unit Terjual	Harga (Rp)	Penjualan (RP)
Januari	14.345.000	342.000	634	12.000	7.608.000
Februari	14.345.000	325.000	467	12.000	5.604.000
Maret	14.345.000	260.000	450	12.000	5.400.000
April	14.345.000	272.000	526	12.000	6.312.000
Mei	14.345.000	272.000	439	12.000	5.268.000
Juni	14.345.000	332.000	512	12.000	6.144.000
Juli	15.345.000	387.000	920	12.000	11.040.000
Agustus	15.345.000	267.000	395	12.000	4.740.000
September	11.825.000	256.000	364	12.000	4.368.000
Oktober	11.825.000	228.000	512	12.000	6.144.000
Nopember	11.825.000	208.000	548	12.000	6.576.000
Desember	14.345.000	316.000	731	12.000	8.772.000