



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI
ALAT PERENCANAAN LABA PADA
UD.TYYANA COFFEE**

SKRIPSI

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

Oleh:

**AHMAD ROZY PRABOWO
NIM. 16 402 00069**

PRODI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI
ALAT PERENCANAAN LABA PADA
UD.TYYANA COFFEE**

SKRIPSI

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

Oleh:

AHMAD ROZY PRABOWO
NIM. 16 402 00069

PEMBIMBING I

Windari, SE., M.A
NIP.19831005 201503 2 003

PEMBIMBING II

H. Ali Hardana, M.Si
NIDN. 2013018301

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2023

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **Ahmad Rozy Prabowo**

Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidempuan, 05 April 2023

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad

Addary Padangsidempuan

Di-

Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi **a.n. Ahmad Rozy Prabowo yang berjudul "Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD Tyyana Coffee"**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary 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



Windari, SE., M.A
NIP.19831005 201503 2 003

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 : **Ahmad Rozy Prabowo**
NIM : 16 402 00069
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Tyana Coffee**

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, 05 Juni 2023

Saya yang Menyatakan,



Ahmad Rozy Prabowo
NIM. 16 402 00069

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

Sebagai civitas akademik Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Ahmad Rozy Prabowo**
NIM : 16 402 00069
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul "**Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan laba Pada UD. Tyyana Coffee**".

Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary 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 : 05 Juni 2023

Yang menyatakan,



Ahmad Rozy Prabowo
NIM. 16 402 00069




**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

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


**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA : Ahmad Rozy Prabowo
NIM : 1640200069
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Break Event Point (BEP) Sebagai Alat
Perencanaan Laba Pada UD. Tyyana Coffee.


Ketua

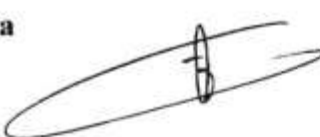

Dr. Abdul Nasser Hasibuan, SE., M. Si
NIDN. 2025057902

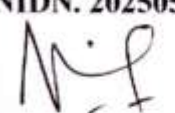
Sekretaris

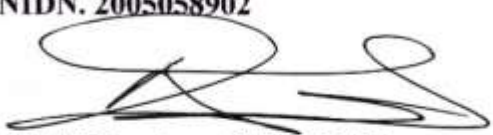

Sry Lestari, S.H.I., M.E.I.
NIDN. 2005058902

Anggota


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, SE., M. Si
NIDN. 2025057902


Sry Lestari, S.H.I., M.E.I.
NIDN. 2005058902


Windari, S.E., M.A.
NIDN. 2010058301


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

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Selasa/ 18 Juli 2023
Pukul : 02.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/ 72,5 (B)
Ipk : 3,65
Predikat : CUMLAUDE



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP)**
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA
PADA UD. TYYANA COFFEE

NAMA : **AHMAD ROZY PRABOWO**
NIM : **16 402 00069**

Telah dapat diterima untuk memenuhi
syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidempuan, 07 September 2023
Dekan,



Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si.
NIP. 19780818 2009011015

ABSTRAK

Nama : Ahmad Rozy Prabowo
NIM : 16 420 0069
Judul Skripsi : *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Tyyana Coffee*

UD. Tyyana Coffee salah satu industri rumahan yang bergerak dibidang produksi dan penjualan bubuk kopi arabika dan biji kopi arabika. UD. Tyyana Coffee belum melakukan tinjauan terhadap analisis *break even point* dalam perencanaan dimasa mendatang. Masalah dalam penelitian ini adalah berapa penjualan yang harus dipertahankan agar UD. Tyyana Coffee tidak mengalami kerugian pada tahun 2018 sampai dengan tahun 2020. Dan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan UD. Tyyana Coffee pada tahun 2018 sampai dengan tahun 2020. Serta bagaimana akibat dari perubahan elemen penentu *break even point* terhadap perencanaan laba pada UD. Tyyana Coffee pada tahun 2018 sampai dengan tahun 2020.

Laba atau profit ini adalah keuntungan positif yang dihasilkan dari operasi bisnis atau investasi setelah dikurangi semua pengeluaran atau biaya. *Break Even Point* di *defenisikan* juga sebagai suatu kondisi dimana sebuah perusahaan dalam pengoperasiannya tidak menghasilkan keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian, dengan kata lain dalam keadaan tersebut keuntungan atau kerugian yang dialami perusahaan tersebut sama dengan nol.

Jenis penelitian ini adalah penelitian dengan menggunakan penelitian kuantitatif deskriptif. Sumber data yang diperoleh dari data primer yaitu wawancara langsung dengan pemimpin UD. Tyyana Coffee dan menggunakan data penjualan dari produk bubuk kopi. Adapun teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampel jenuh. Adapun teknik pengumpulan data dengan menggunakan studi kepustakaan, observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis *Contribution Margin Ratio*, analisis *Break Even Point*, dan analisis *Margin of Safety* untuk mengetahui kondisi UD. Tyyana Coffee dari segi perencanaan laba selama tiga tahun terakhir.

Hasil penelitian, menjelaskan bahwa hasil penjualan UD. Tyyana Coffee dengan menggunakan *Contribution Margin Ratio* (CMR) mampu menutupi biaya tetap karena UD. Tyyana Coffee mengalami keuntungan dari penjualan produk bubuk kopi arabika. Hasil dari *Break Even point* (BEP) menunjukkan bahwa *Contribution Margin Ratio* (CMR) lebih besar dibandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan UD. Tyyana Coffee bisa mencapai *Break Even point* (BEP). Keadaan *Break Even Point* (BEP) diatas menunjukkan batas menunjukkan minimum, sehingga UD. Tyyana Coffee menunjukkan tingkat aman selama bebrapa tahun terakhir. Dan analisis *Margin Of Safety* (MOS) UD. Tyyana Coffee menunjukkan tingkat keamanan dan mengalami fluktuasi.

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

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “**Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Tyyana Coffee**” Melalui kesempatan ini pula, dengan kerendahan hati peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si, selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Dr. Rukiah, M.Si, selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum,

Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dra. Hj Replita, M.Si, selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A., Ketua Jurusan Program Studi Ekonomi Syariah yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan , Bapak Dr. Budi Gautama Siregar, M.Pd selaku dosen pembimbing akademik peneliti yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan kepada peneliti.
4. Ibu Windari, SE., M.A selaku pembimbing I yang telah menyediakan waktu dan tenaganya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dari Allah SWT. Bapak H. Ali Hardana , M.Si selaku pembimbing II, yang telah menyediakan waktu dan tenaganya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dari Allah SWT.
5. Bapak Yusri Fahmi, M. Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu Dosen Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

7. Teristimewa kepada keluarga tercinta yaitu kepada Bapak Akhiruddin yang selalu berkorban dan berjuang untuk anak-anaknya, memberikan kasih sayang dan do'a yang senantiasa mengiringi langkah peneliti. dan yang paling istimewa kepada ibunda Ritawati beliau adalah salah satu semangat saya agar menjadi anak yang berguna bagi sendiri, keluarga dan bagi nusa dan bangsa sekaligus mendorong saya menjadi anak yang selalu mempunyai akhlakul kharimah. Dan terima kasih kepada adik-adik saya Ilham Septian dan Camelia Zahra yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Terima kasih seluruh responden yang bersedia meluangkan waktu untuk peneliti dan terima kasih atas kerjasamanya.
9. Sahabat seperjuangan Ekonomi Syariah-5 Akuntansi - 1 Angkatan 2016 yang tidak dapat peneliti sebutkan namanya satu persatu yang telah berjuang bersama meraih gelar sarjana, Semoga kita semua sukses dan berhasil meraih cita-cita.
10. Sahabat terbaik yaitu Ahmadi Batubara S.E, Ade Norasyikin S.E, Gustiana Hasibuan S.E, Juliansyah Silitonga S.E, Retza Cahaya Ramadanu, Omar Azizi Panjaitan S.E, Vivi Fitria S.E.
11. Terkhusus yaitu Bambang Arianto S. Pd dan Wahyu Marhamah selaku *fasilitator* bagi saya.

Bantuan, bimbingan dan motivasi yang telah Bapak/Ibu dan saudara-saudari berikan amat sangat berharga, peneliti mungkin tidak dapat membalasnya dan tanpa kalian semua peneliti bukan siapa-siapa. Semoga Allah SWT dapat memberi

imbalan dari apa yang telah Bapak/Ibu dan saudara-saudari berikan kepada peneliti.

Peneliti menyadari dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan pengetahuan dan ilmu yang dimiliki peneliti, sehingga peneliti masih perlu mendapat bimbingan serta arahan dari berbagai pihak demi untuk kesempurnaan penelitian ilmiah ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Padangsidempuan, April 2023
Peneliti,

Ahmad Rozy Prabowo
NIM. 16 402 00069

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tandasekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan Translitasinya dengan huruf lain.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	bā`	B	Be
ت	tā`	T	Te
ث	Śā	Ś	es (dengan titik di atasnya)
ج	Jīm	J	Je
ح	hā`	H	ha(dengan titik di bawahnya)
خ	khā`	Kh	ka dan kha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	zet (dengan titik di atasnya)
ر	rā`	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sīm	S	Es
ش	Syīn	Sy	es dan ye
ص	Şād	Ş	es (dengan titik di bawahnya)
ض	Dād	D	de (dengan titik di bawahnya)
ط	ṭā`	Ṭ	te (dengan titik di bawahnya)
ظ	zā`	Z	zet (dengan titik di bawahnya)
ع	‘ain	...‘...	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	ge

فَا`	fā`	F	ef
قَاف	Qāf	Q	qi
كَاك	Kāf	K	ka
لَام	Lām	L	el
مَام	Mīm	M	em
نَان	Nūn	N	en
وَاو	Wāwu	W	we
هَاهَا`	hā`	H	ha
ءَا	Hamzah	'	<i>apostrof</i> , tetapi lambing ini tidak dipergunakan untuk hamzah di awal kata
يَا`	yā`	Y	ye

2. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	Fathah	A	a
— /	Kasrah	I	i
— و	Dammah	U	u

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

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
.....ي	Fathah dan Ya	Ai	a dan i
و.....	Fathah dan wau	Au	a dan u

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا.....ئ	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ى.....ئ	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
و.....و	Dammah dan Wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

- Ta marbutah hidup yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah /t/.
- Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

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

4. Syaddah

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

5. Kata Sandang

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

- a. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandangitu.
- b. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf syamsiah maupun huruf qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung/hubung.

6. Hamzah

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

7. Penulisan Kata

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

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital

seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

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

9. Tajwid

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

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan, *Pedoman Tranliterasi Arab-Latin*, Cetakan Kelima, 2003. Jakarta: Proyek Pengajian dan pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT KETERANGAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI	
DEWAN PENGUJI SIDANG UNAQASYAH	
PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	10
C. Batasan Masalah.....	10
D. Rumusan Masalah	10
E. Defenisi Operasional	11
F. Tujuan Penelitian.....	12
G. Manfaat Penelitian.....	12
H. Sistematika Pembahasan	13
BAB II LANDASAN TEORI	15
A. Kerangka Teori.....	15
1. Pengertian Laba	15
2. Laba Dalam Perspektif Islam	16
3. Perencanaan	17
4. Proses Perencanaan.....	17
5. Perencanaan Laba	19
6. Anggaran Laba	21
7. Analisis Biaya Volume Laba	22
8. Asumsi-Asumsi Biaya Volume Laba	23
9. Pengertian <i>Break Even Point</i> (BEP).....	24
10. Tujuan Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP).....	26
11. Asumsi-Asumsi analisis <i>Break Even Point</i> (BEP)	26
12. <i>Contribution Margin</i>	27
13. Batas Keamanan	28
B. Penelitian Terdahulu	29
C. Kerangka Pikir	34
D. Hipotesis penelitian.....	35
BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	36

B. Jenis Penelitian.....	36
C. Populasi dan Sampel	37
1. Populasi	37
2. Sampel	37
D. Sumber Data.....	38
E. Teknik Pengumpulan Data.....	38
F. Teknik Analisis Data.....	39
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	41
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	41
1. Sejarah Singkat UD. Tyana Coffee	41
2. Lokasi Perusahaan	42
3. Tujuan Perusahaan	42
4. Struktur Organisasi Perusahaan	43
5. Jumlah Tenaga Kerja	46
6. Peran Tenaga Kerja dalam Perusahaan	46
7. Sistem Gaji	48
8. Jam Kerja Karyawan	48
9. Jaminan Sosial.....	49
10. Proses Produksi	49
B. Deskripsi Data Penelitian.....	50
1. Biaya Tetap	50
2. Biaya Variabel	52
3. Penjualan	53
C. Analisis Data Pembahasan	55
1. Perhitungan <i>Contribution Margin Ratio (CMR)</i>	55
2. Perhitungan <i>Break Even Point (BEP)</i>	59
3. Perhitungan <i>Margin Of Safety (MOS)</i>	67
4. Perhitungan Perencanaan Laba	74
D. Hasil Pembahasan Penelitian	84
BAB V PENUTUP	87
A. Kesimpulan	87
B. Saran.....	88

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sektor pertanian merupakan sektor yang memiliki peran yang sangat besar pada bidang pertanian dan industri yang berbasis pertanian atau biasa disebut agroindustri. Agroindustri merupakan suatu hasil industri yang mentransformasikan hasil pertanian menjadi produk industri dalam rangka meningkatkan nilai lebih dan menjadi sistem integrasi.

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

Umumnya, suatu perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan. Sedikit atau banyaknya laba yang diperoleh merupakan suatu ukuran suksesnya manajemen mengelola perusahaan tersebut. Karena itu, manajemen harus sanggup merencanakan sekaligus mencapai keuntungan yang tinggi agar dikatakan sebagai manajemen yang sukses.²

¹Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2012), hlm. 332.

²Munawir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Liberty Yogyakarta, 2007), hlm. 183.

Analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau dikenal dengan nama analisis *Break even point* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas sering disebut analisis perencanaan laba (*profit planning*). Artinya dalam memproduksi produk baru tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan, kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen.³

Break even point di suatu perusahaan merupakan suatu kondisi dimana dalam pengoperasiannya perusahaan tidak mengalami kerugian dan juga tidak menghasilkan laba, dengan kata lain nilai total pengeluaran biaya sama dengan jumlah hasil penjualan sehingga tidak ada rugi dan tidak ada laba.⁴

Tujuan membuat perencanaan adalah memberikan petunjuk dan arah organisasi, konsentrasi ke arah pada tujuan dan hasil, untuk membuat ketetapan kerja tim, mengantisipasi kesalahan, untuk pedoman dalam mengambil keputusan.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis laba volume. Biaya, volume dan laba merupakan tiga elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi. Dalam menjalankan kegiatan operasinya, sebuah perusahaan manajemen akan berupaya memperoleh dan mengalokasikan sumber daya dengan cara yang paling murah dari segi biaya dan paling banyak memberikan manfaat dalam pencapaian tujuan perusahaan.

³Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, hlm. 333.

⁴Rusdiana, *Manajemen Operasi* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hlm. 192.

Pemahaman mengenai aplikasi konsep biaya, volume, dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar merencanakan komposisi tingkat biaya, volume dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume dan laba yang menguntungkan. Sebagai komponen yang saling berhubungan komposisinya harus berada pada titik yang optimal.

Pengetahuan dasar yang menentukan dalam analisis biaya, volume, dan laba adalah pemahaman tentang penyusunan laporan laba-rugi dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Pendekatan ini menghasilkan suatu model laporan laba-rugi dimana biaya diklasifikasikan menurut perilakunya. Agar lebih informatif, maka sebaiknya laporan laba-rugi diuraikan dalam bentuk laporan penjualan secara total dan per unit. Selain itu diperlukan juga hasil analisis vertikal yang menunjukkan persentase biaya variabel dan rasio margin kontribusi dari nilai penjualan.⁵

UD. Tyyana Coffee berdiri sejak tahun 2014 yang merupakan salah satu industri di Desa Aek Sabaon, Kecamatan Marancar, Kabupaten Tapanuli Selatan. UD. Tyyana Coffee mengelolah biji kopi menjadi 2 jenis olahan yaitu *Green Bean Arabica* (biji kopi arabika) dan Bubuk Kopi Arabika Tyyana Coffee berat 100 gram. Jadi dari kedua jenis produk unggulan yang diolah tersebut, yang akan peneliti teliti adalah Bubuk Kopi Arabika Tyyana Coffee berat 100 gram.⁶

⁵L.M Samryn, *Akuntansi Manajemen* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 172-173.

⁶Sumber Data, *UD. Tyyana Coffee*, Kabupaten Tapanuli Selatan (Januari, 2017).

UD. Tyyana Coffee merupakan bentuk industri yang bergerak dibidang produksi dan penjualan yang beralamat di Desa Aek Sabaon, Kecamatan Marancar, Kabupaten Tapanuli Selatan. Dengan menganalisis perkembangan keuntungan yang didapat tiap periode, maka dapat diketahui kemajuan dari usaha yang dijalankan tersebut. Dari perkembangan keuntungan itu, manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat dari analisis perkembangan keuntungan tersebut untuk mengatur produksi dan penjualannya.

Dengan berbagai persaingan yang ketat, perusahaan diharuskan untuk memajukan usahanya. Oleh karena itu, UD. Tyyana Coffee ini memerlukan tinjauan terhadap analisis *Break Even Point*. Karena analisis ini dapat memberikan informasi yang diperlukan manajemen untuk perencanaan kegiatan selanjutnya dimasa mendatang.

Berikut merupakan tabel yang menggambarkan penjualan yang didapatkan pada UD. Tyyana Coffee perbulan selama 2 periode yang terdiri dari jumlah yang terjual, harga jual, dan total penjualan, biaya produksi dan laba atas penjualan. UD. Tyyana Coffee Kecamatan Marancar, Kabupaten Tapanuli Selatan periode 2018-2019 penjualan.

Tabel I.1
Data Penjualan
***Break Event Point* Produk Bubuk Kopi Arabika**

Tahun	Bulan	Jumlah Terjual (Bungkus)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Laba Penjualan (Rp)
2018	Januari	577	35.000	20.195.000	18.862.200	1.332.800
	Februari	625	35.000	21.875.000	19.437.200	2.437.800
	Maret	600	35.000	21.000.000	19.092.200	1.907.800

	April	685	35.000	23.975.000	20.242.200	3.732.800
	Mei	694	35.000	24.290.000	20.357.200	3.932.800
	Juni	605	35.000	21.175.000	19.207.200	1.967.800
	Juli	632	35.000	22.120.000	19.552.200	2.567.800
	Agustus	721	35.000	25.235.000	20.587.200	4.647.800
	September	570	35.000	19.950.000	18.747.200	1.202.800
	Oktober	521	35.000	18.235.000	18.287.200	(52.200)
	November	534	35.000	18.690.000	18.632.200	57.800
	Desember	580	35.000	20.300.000	18.977.200	1.322.800
2019	Januari	640	35.000	22.400.000	19.522.200	2.877.800
	Februari	690	35.000	24.150.000	20.127.200	4.022.800
	Maret	699	35.000	24.465.000	20.242.200	4.222.800
	April	725	35.000	25.375.000	20.702.200	4.672.800
	Mei	770	35.000	26.950.000	21.047.200	5.902.800
	Juni	780	35.000	27.300.000	21.280.200	6.019.800
	Juli	710	35.000	24.850.000	20.357.200	4.492.800
	Agustus	760	35.000	26.600.000	20.932.200	5.667.800
	September	730	35.000	25.550.000	20.587.200	4.962.800
	Oktober	790	35.000	27.650.000	21.277.200	6.372.800
	November	770	35.000	26.950.000	21.047.200	5.902.800
	Desember	780	35.000	27.300.000	21.162.200	6.137.800
2020	Januari	785	35.000	27.475.000	21.392.200	6.082.800
	Februari	775	35.000	27.125.000	20.932.200	6.192.800
	Maret	635	35.000	22.225.000	20.130.200	2.094.800
	April	189	35.000	6.615.000	14.492.200	(7.877.200)
	Mei	199	35.000	6.965.000	15.067.200	(8.102.200)
	Juni	236	35.000	8.260.000	15.642.200	(7.382.200)
	Juli	300	35.000	10.500.000	15.527.200	(5.027.200)
	Agustus	345	35.000	12.075.000	16.562.200	(4.487.200)
	September	392	35.000	13.720.000	16.907.200	(3.187.200)
	Oktober	450	35.000	15.750.000	17.367.200	(1.617.200)
	November	497	35.000	17.395.000	17.942.200	(547.200)
	Desember	577	35.000	20.195.000	18.747.200	1.447.800

Sumber: Data UD. Tyyana Coffee Kabupaten Tapanuli Selatan (data diolah)

Berdasarkan tabel I.1 diatas menunjukkan pada bulan Februari tahun 2018 jumlah bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 48 bungkus dari bulan Januari tahun 2018, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 7,68%. Pada bulan maret tahun 2018 bubuk kopi yang terjual menurun

sebesar 25 bungkus dari bulan Februari tahun 2018, sedangkan total penjualan menurun sebesar 3,86%.

Pada bulan April tahun 2018 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 85 bungkus dari bulan Maret tahun 2018, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 12,4%. Pada bulan Mei tahun 2018 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 9 bungkus dari bulan April tahun 2018, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 1,29%.

Pada bulan Juni tahun 2018 bubuk kopi yang terjual menurun sebesar 89 bungkus dari bulan Mei tahun 2018, sedangkan total penjualan menurun sebesar 12,8%. Pada bulan Juli tahun 2018 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 23 bungkus dari bulan Juni tahun 2018, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 4,27%.

Pada bulan Agustus tahun 2018 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 89 bungkus dari bulan Juli tahun 2018, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 12,34%. Pada bulan September tahun 2018 bubuk kopi yang terjual menurun sebesar 151 bungkus dari bulan Agustus tahun 2018, sedangkan total penjualan menurun sebesar 20,94%.

Pada bulan Oktober tahun 2018 bubuk kopi yang terjual menurun sebesar 49 bungkus dari bulan September tahun 2018, sedangkan total penjualan menurun sebesar 8,6%. Pada bulan November tahun 2018 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 13 bungkus dari bulan Oktober tahun 2018, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 2,43%.

Pada bulan Desember tahun 2018 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 46 bungkus dari bulan November tahun 2018, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 7,93%. Pada bulan Januari tahun 2019 jumlah bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 60 bungkus dari bulan Desember tahun 2018, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 9,38%.

Pada bulan Februari tahun 2019 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 50 bungkus dari bulan Januari tahun 2019, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 7,25%. Pada bulan Maret tahun 2019 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 9 bungkus dari bulan Februari tahun 2019, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 1,29%.

Pada bulan April tahun 2019 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 26 bungkus dari bulan Maret tahun 2019, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 3,59%. Pada bulan Mei tahun 2019 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 45 bungkus dari bulan April tahun 2019, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 5,84%.

Pada bulan Juni tahun 2019 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 10 bungkus dari bulan Mei tahun 2019, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 1,28%. Pada bulan Juli tahun 2019 bubuk kopi yang terjual menurun sebesar 70 dari bulan Juni tahun 2019, sedangkan total penjualan menurun sebesar 8,97%.

Pada bulan Agustus tahun 2019 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 50 bungkus dari bulan Juli tahun 2019, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 6,58%. Pada bulan September tahun 2019 bubuk kopi

yang terjual menurun sebesar 30 bungkus dari bulan Agustus tahun 2019, sedangkan total penjualan menurun sebesar 3,95%.

Pada bulan Oktober tahun 2019 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 60 bungkus dari bulan September tahun 2019, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 7,59%. Pada bulan November tahun 2019 bubuk kopi yang terjual menurun sebesar 20 bungkus dari bulan Oktober tahun 2019, sedangkan total penjualan menurun sebesar 2,53%.

Pada bulan Desember tahun 2019 jumlah bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 10 bungkus dari bulan November tahun 2019, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 1,28%. Pada bulan Januari tahun 2020 bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 5 bungkus dari bulan Desember tahun 2019, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 0,64%.

Pada bulan Februari tahun 2020 jumlah bubuk kopi yang terjual menurun sebesar 10 bungkus dari bulan Januari tahun 2020, sedangkan total penjualan menurun sebesar 1,27%. Pada bulan Maret tahun 2020 jumlah bubuk kopi yang terjual menurun sebesar 140 bungkus dari bulan Februari tahun 2020, sedangkan total penjualan menurun sebesar 18,06%.

Pada bulan April tahun 2020 jumlah bubuk kopi yang terjual menurun sebesar 446 bungkus dari bulan Maret tahun 2020, sedangkan total penjualan menurun sebesar 70,23%. Pada bulan Mei tahun 2020 jumlah bubuk kopi yang terjual menurun sebesar 10 bungkus dari bulan April tahun 2020, sedangkan total penjualan sebesar 5,02%.

Pada bulan Juni tahun 2020 jumlah bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 37 bungkus dari bulan Mei tahun 2020, sedangkan total penjualan sebesar 15,68%. Pada bulan Juli tahun 2020 jumlah bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 64 bungkus dari bulan Juni tahun 2020, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 21,3%.

Pada bulan Agustus tahun 2020 jumlah bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 45 bungkus dari bulan Juli tahun 2020, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 13,04%. Pada bulan September tahun 2020 jumlah bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 47 bungkus dari bulan Agustus tahun 2020, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 11,99%

Pada bulan Oktober tahun 2020 jumlah bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 58 bungkus dari bulan September tahun 2020, sedangkan total penjualan sebesar 12,89%.

Pada bulan November tahun 2020 jumlah bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 47 bungkus dari bulan Oktober tahun 2020, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 9,46%. Pada bulan Desember jumlah bubuk kopi yang terjual meningkat sebesar 80 bungkus dari bulan November tahun 2020, sedangkan total penjualan meningkat sebesar 13,86%. Harga penjualan masih tetap dan tidak mengalami perubahan hingga saat ini.

Kemudian perusahaan belum memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel dikarenakan didalam industri pengolahan tersebut masih minim akan pengetahuan tentang manajemen dan perencanaan laba.

Oleh sebab itu, peneliti tertarik untuk mengangkat permasalahan diatas dalam sebuah penelitian. Adapun judul penelitian ini adalah **“ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD. TYYANA COFFEE ”**

B. Identifikasi Masalah

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

1. Perusahaan belum dapat menghitung dengan tepat jumlah penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk memenuhi *Break Event Point*.
2. UD. Tyyana Coffee Marancar Kabupaten Tapanuli Selatan belum membuat perencanaan laba.
3. UD. Tyyana Coffee Marancar Kabupaten Tapanuli Selatan belum memisahkan biaya tetap dengan biaya Variabel.

C. Batasan masalah

Berdasarkan pada identifikasi masalah, peneliti membatasi masalah, bagaimana *break even point* untuk merencanakan laba pada UD. Tyyana Coffee Kabupaten Tapanuli Selatan, tahun 2018-2019 dan 2020, karena tingkat *break even point* untuk merencanakan laba belum dihitung secara terperinci.

D. Rumusan Masalah

1. Apakah UD. Tyyana Coffee memperoleh keuntungan atau kerugian dari penjualan produk bubuk kopi arabika?
2. Apakah UD. Tyyana Coffee telah mencapai *Break Even Point*?

3. Berapa jumlah penjualan minimal yang harus dicapai UD. Tyyana Coffee pada jumlah laba yang direncanakan pada tahun 2018, 2019 dan 2020?
4. Apakah ada hubungan antara analisis *Break Even Point* dengan perencanaan laba?

E. Defenisi Operasional Variabel

Sebelum penulis membahas lebih lanjut, ada baiknya jika penulis memaparkan definisi operasional dalam rangka menghindari kesalahpahaman terhadap judul skripsi ini. Defenisi operasional adalah defenisi yang didasarkan atas sifat-sifat yang diamati, dalam defenisi operasional ada beberapa indikator yang dibuat untuk mendukung variabel penelitian

Tabel I.2
Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala
1.	Perencanaan Laba (Y)	Perencanaan laba pada dasarnya merupakan kegiatan yang dilakukan manajemen pada saat penyusunan anggaran untuk menguji dampak dari setiap alternatif. ⁷	Perencanaan Laba	Rasio
2.	<i>Break even point</i> (X)	<i>Break even point</i> adalah titik pulang pokok dimana <i>total revenue = total cost</i> . ⁸	TR=TC	Rasio

⁷ Sofan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* (Jakarta: Cetakkan Ke-4 PT. Raja Garapindo Parsada, 2004), hlm. 267.

⁸ Adisaputro, Gunawan. *Anggaran Perusahaan 2*. Edisi pertama, cetak ke Tujuh, (Yogyakarta:BPFE, 2007), hlm. 93.

F. Tujuan Masalah

Adapun tujuan dari penelien ini adalah :

1. Untuk menganalisis apakah UD. Tyyana Coffee memperoleh keuntungan atau kerugian dari penjualan produk bubuk kopi Arabika.
2. Untuk menganalisis apakah UD. Tyyana Coffee telah mencapai keadaan *Break Even Point*.
3. Untuk menganalisis jumlah penjualan minimal UD. Tyyana Coffee yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan.
4. Untuk menganalisis apakah ada hubungan antar variabel yaitu *Break Even Point* dengan perencanaan laba.

G. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, yaitu :

1. Bagi Peneliti
 - a. Sebagai aplikasi dan pengembangan ilmu yang telah dipelajari di perkuliahan untuk dapat diterapkan pada permasalahan di dunia kerja yang berkaitan dengan perencanaan laba.
 - b. Untuk melengkapi tugas dan syarat dalam rangka penyelesaian studi untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi (SE) di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan

2. Bagi UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan yang positif bagi pengembangan ilmu ekonomi, khususnya konsentrasi akuntansi maupun ekonomi syariah.
 - b. Sebagai acuan atau referensi peneliti berikutnya dalam penulisan skripsi mengenai analisis *Break Even Point* (BEP).
3. Bagi Perusahaan
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan laba perusahaan dan sebagai bahan pertimbangan perusahaan untuk mengetahui batas aman volume penjualan sehingga tidak mengalami kerugian.
 - b. Dapat memberikan ide atau gagasan dalam rangka lebih memajukan perusahaan.
4. Bagi Peneliti Selanjutnya
 - a. Diharapkan kepada peneliti selanjutnya agar menambah atau merubah dengan produk lain dari apa yang tertera didalam penelitian ini.
 - b. Diharapkan hasil penelitian ini bisa menjadi tolak ukur atau perbandingan bagi peneliti selanjutnya.

H. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah penelitian ini agar sesuai dengan permasalahan yang ada, maka peneliti menggunakan sistematika akan dibagi ke dalam beberapa bab sebagai berikut :

Pada Bab I yang didalamnya berisikan Latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, defenisi operasional variabel, tujuan penelitian, manfaat penelitian.

Pada Bab II yang didalamnya berisikan landasan teori , Defenisi laba, defenisi perencanaan, proses Perencanaan laba, defenisi *Analisis Break Even Point*, Manfaat *Break Even Point*, Tujuan *Break Even Point*.

Pada Bab III , jenis penelitian, Instrumen pengumpulan data, Teknik pengolahan dan Analisis data.

Pada Bab IV, merupakan hasil penelitian yang menguraikan seluruh temuan penelitian yang merupakan jawaban terhadap permasalahanpeneliti yang dirumuskan.

Pada Bab V, merupakan penutup dari keseluruhan isi skripsi yang membuat kesimpulan sesuai dengan rumusan masalah disertai dengan saran-saran kemudian dilengkapi dengan literatur.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Pengertian Laba

Laba adalah pendapatan yang tersisa setelah semua biaya dibayar. Biaya ini bisa saja termasuk tenaga kerja, material, bunga hutang dan pajak. Dengan kata lain, laba atau profit ini adalah keuntungan positif yang dihasilkan dari operasi bisnis atau investasi setelah dikurangi semua pengeluaran atau biaya.

Dalam hal ilmu ekonomi, laba atau profit ini juga dapat diartikan sebagai keuntungan yang diperoleh oleh seorang investor dari investasinya setelah mengurangi semua biaya-biaya yang berkaitan dengan investasi tersebut. Sedangkan dalam akuntansi, laba atau profit merupakan selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi.

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

Laba 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 mempengaruhi

badan usaha selama satu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*Revenue*) atau investasi oleh pemiliknya.⁹

Jika laba dinotasikan π , pendapatan total sebagai TR, dan biaya total adalah TC, maka $\pi = TR - TC$. Perusahaan dikatakan memperoleh laba jika nilai π positif ($\pi > 0$) dimana $TR > TC$. Laba maksimum (*maximum profit*) tercapai bila nilai π mencapai maksimum.¹⁰

2. Laba Dalam Perspektif Islam

Keuntungan adalah salah satu unsur penting dalam perdagangan, perdagangan dilakukan untuk mencari keuntungan sebagai upaya mencari nafkah memenuhi kebutuhan hidup. Keuntungan adalah sinonim dengan perkataan keuntungan, atau *profit* dalam bahasa Inggris. Keuntungan dalam bahasa arab disebut dengan *al-ribh* yang diartikan dengan pertambahan atau pertumbuhan dalam perdagangan. Dalam hadist ini, Rasulullah mengumpamakan seorang mukmin dengan seorang pedagang. Pedagang tidak bisa mendapatkan keuntungan apabila ia belum mendapatkan modal pokoknya. Begitu juga seorang mukmin tidak akan mendapatkan pahala amalan sunnah apabila amalan wajibnya belum disempurnakan. Kemudian juga dalam hadist di atas, dapat diketahui bahwa pengertian dari laba adalah sama dengan pengetahuan laba dalam Alquran yaitu bagian berlebih setelah menyempurnakan modal pokok.¹¹

⁹ A Nasser, dkk., *Analisis Laba Terhadap Kemampuan Membayar Zakat Bank Muamalat*, Vol. 02, JISFIM : Journal of Islamic Social Finance Management, 2021, hlm 241

¹⁰Prathama Rahardja Mandala Manurung, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikro Ekonomi Dan Makro Ekonomi)* (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia), hlm. 133.

¹¹ Darwis, dkk., *Pengaruh Biaya Pemasaran Dan Biaya Administrasi Umum Terhadap Laba Bersih PT. Astra Agro Lestari, Tbk*, Vol. 01, PROFJES, 2022, hlm 150

3. Perencanaan

Pentingnya perencanaan dalam suatu perusahaan sebagaimana dinyatakan oleh David H. Bangs Jr “ Bahwa, seorang pengusaha yang tidak dapat membuat suatu perencanaan sebenarnya merencanakan sebuah kegagalan”.¹²

Perencanaan sebagai sebuah proses yang dimulai dari penetapan tujuan organisasi, menentukan strategi untuk pencapaian tujuan organisasi tersebut secara menyeluruh, serta merumuskan sistem perencanaan yang menyeluruh untuk mengintegrasikan dan mengoordinasikan seluruh pekerjaan organisasi hingga tercapainya tujuan organisasi.¹³

Dari beberapa ungkapan diatas dapat ditarik sebuah kesimpulan tanpa adanya sebuah perencanaan dalam membuka suatu usaha ataupun dalam mengelola suatu usaha maka kemungkinan akan berdirinya ataupun berkembangnya suatu usaha itu sangat kecil dan resiko yang dihadapi dalam berdirinya ataupun berkembangnya suatu usaha itu sangatlah besar dan dapat berdampak kehancuran dalam usaha atau perusahaan tersebut.

4. Proses Perencanaan

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

¹²Buchari Alma, *Kewirausahaan Edisi Revisi Cetakan Ke-14* (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 216.

¹³Erni Tisnawati Sule and Kurniawan Saefullah, *Pengantar Management* (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 96.

Ada beberapa proses perencanaan antara lain yaitu :

a. Perkiraan (*forecasting*)

Perkiraan ialah usaha yang sistematis untuk memperkirakan atau memprediksi waktu yang akan datang dengan menarik kesimpulan atas fakta yang sudah diketahui.

b. Penetapan Tujuan (*establishing objective*)

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

c. Pemrograman (*programing*)

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

d. Penjadwalan (*scheduling*)

Penjadwalan adalah penetapan atau penunjukan waktu menurut kronologi tertentu guna melaksanakan berbagai macam pekerjaan.

e. Penganggaran (*budgeting*)

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

f. Pengembangan prosedur (*develoving procedure*)

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

g. Penetapan dan interpretasi kebijakan (*establishing and interpreting policies*)

Penetapan dan interpretasi kebijakan adalah suatu aktivitas yang dilakukan dalam menetapkan syarat berdasarkan kondisi manajer dan para bawahannya akan bekerja.¹⁴

5. Perencanaan Laba

Perencanaan adalah proses dasar yang digunakan untuk memilih tujuan dan menentukan cakupan pencapaiannya. Suatu perencanaan adalah suatu aktivitas integratif yang berusaha memaksimalkan efektivitas seluruhnya dari suatu organisasi sebagai suatu sistem, sesuai yang ingin dicapai.¹⁵

Memproduksi barang dan jasa dalam jumlah yang lebih kecil dari kebutuhan, dapat mengakibatkan kelancaran aktivitas perusahaan terganggu. Memproduksi barang dalam jumlah yang lebih besar dari kebutuhan penjualan, mengakibatkan terlalu besarnya dana yang menganggur dan tersimpan di dalam persediaan barang, serta menambah resiko kerusakan persediaan barang.

Memproduksi barang dalam jumlah yang sama dengan jumlah penjualan, mengakibatkan resiko yang dihadapi perusahaan dalam menjamin kelancaran penjualan pada periode berikutnya terlalu besar. Karena itu, perusahaan harus mampu memproduksi barang sesuai kebutuhan, dengan memperhitungkan jumlah penjualan yang direncanakan dan persediaan pada akhir periode untuk menjamin ketersediaan barang pada periode berikutnya.¹⁶

¹⁴Sule and Saefullah, hlm. 26.

¹⁵H.B Siswanto, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005), hlm. 42.

¹⁶Rudianto, *Penganggaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 80.

Laba yang diperoleh perusahaan merupakan ukuran dalam menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan. Umumnya laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya, harga produk jual, dan volume produk yang dijual. Faktor tersebut berkaitan satu sama lain sehingga dalam perencanaan laba jangka pendek hubungan volume, biaya dan laba sangat berperan penting.

Produksi pada hakikatnya adalah menambah atau menciptakan kegunaan (*utility*) dari suatu barang atau mungkin jasa dalam rangka memenuhi suatu kebutuhan. Produksi bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia untuk mencapai kemakmuran. Di dalam kegiatan produksi pasti ada sebuah modal.

Sebagai mana dijelaskan dalam Alquran surah Al-Muthaffifin ayat 1-3 yaitu:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾

وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

Artinya : Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.¹⁷

Surah Al-Muthafifin ayat 1-3 menjelaskan bahwa orang-orang yang curang akan ditimpa wail, yaitu kerugian dan kebinasaan, Padahal

¹⁷Al-Qur'an Dan Terjemahannya (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah, 1971), hlm. 529.

sesungguhnya, Allah Swt telah memerintahkan agar menimbang dan menakar dengan sempurna.¹⁸

Penjelasan dari Surah Al-Muthafifin ayat 1-3 berkaitan dengan perencanaan laba bahwa dalam melakukan aktivitas perencaan tentunya harus sesuai syariah yang telah diperintahkan Allah Swt agar menimbang dan menakar dengan sempurna tanpa mengurangi timbangan yang dapat menyebabkan kecurangan yang akan merugikan UD. Tyyana Coffee jika melakukan aktivitas kecurangan tersebut.

6. Anggaran Laba

Secara umum tujuan didirikannya setiap perusahaan adalah untuk menghasilkan laba. Untuk dapat menghasilkan laba usaha, setiap perusahaan harus memiliki produk yang dapat dijual kepada masyarakat. Karena laba merupakan tujuan umum keberadaan setiap perusahaan, maka laba usaha adalah elemen penting yang menggerakkan seluruh aktivitas produktifitas di dalam suatu perusahaan.

Kebutuhan untuk menghasilkan laba usaha tersebut menjadi faktor penggerak utama seluruh aktivitas ekonomi yang dilakukan setiap perusahaan. Mulai dari menentukan produk yang akan dihasilkan perusahaan, mencari dan mengumpulkan sumber sumber daya yang diperlukan hingga menggerakkan dan mengarahkan setiap sumber daya yang dimiliki tersebut untuk mencapai tujuan umum perusahaan. Jadi, laba usahalah yang menjadi alasan keberadaan sebuah perusahaan dan seluruh kegiatannya.

¹⁸Hamka, *Tafsir Al-AZHAR Cetakan Kedua* (Surabaya: PT Bina Ilmu Offset, 1981), hlm. 67.

7. Analisis Biaya Volume Laba

Analisis biaya volume laba adalah suatu analisis untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan, laba dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Disamping kegunaan yang sudah dijelaskan diatas analisis biaya volume laba ini bisa juga dipakai untuk hal-hal sebagai berikut :¹⁹

- a. Mengetahui total minimum dari penjualan yang harus dipertahankan supaya perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Mengetahui total penjualan yang seharusnya dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
- c. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- d. Mengetahui bagaimana dampak perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan.
- e. Menentukan campuran produk yang dibutuhkan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.
- f. Seluruh pendapatan dan biaya dapat ditambahkan, dikurangkan, dan dibandingkan tanpa memperhitungkan nilai waktu dari uang.

¹⁹Bustami Bastian Nur lela, *Akuntansi Biaya* (Jakarta: Mitra Kencana Media, 2009), hlm. 193.

8. Asumsi- asumsi Analisis Biaya Volume Laba

Analisis biaya volume biaya didasarkan pada sejumlah asumsi:²⁰

- a. Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk atau jasa yang diproduksi dan dijual. Misalnya, jumlah televisi yang diproduksi dan dijual oleh Sony Corporation atau jumlah paket yang dikirim oleh Federal Express. Jumlah unit *output* merupakan satu-satunya pemicu pendapatan sekaligus pemicu biaya. Jika pemicu biaya merupakan faktor yang menimbulkan biaya, pemicu pendapatan (*revenue driver*) adalah sebuah variabel, seperti volume, yang menjadi penyebab timbulnya pendapatan.
- b. Biaya total dapat dipisahkan ke dalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat *output* dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat *output*.
- c. Ketika disajikan secara grafik, perilaku pendapatan total dan biaya total bersifat linear (yaitu dapat digambarkan sebagai garis lurus) ketika dihubungkan dengan tingkat *output* dalam rentang (dan periode waktu) yang relevan.
- d. Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap total (dalam rentang periode waktu yang relevan) telah diketahui dan konstan.
- e. Analisis mencakup satu produk atau mengasumsikan bahwa proposi produk yang berbeda ketika perusahaan menjual beragam produk adalah tetap konstan ketika tingkat unit yang terjual total berubah.²¹

²⁰Warindrani, Krisna, and Armila, *Akuntansi Manajemen* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), hlm. 50.

9. Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau dikenal dengan nama analisis *Break Event Point* (BEP) ialah salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas sering disebut *profit planning* (analisis perencanaan laba). Biasanya, analisis ini lebih sering di pakai jika perusahaan ingin mengeluarkan suatu produk baru. Maksudnya, dalam memproduksi produk baru tentu akan dikaitkan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan, kemudian menentukan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen.²²

Break Even Point di defenisikan juga sebagai suatu kondisi dimana sebuah perusahaan dalam pengoperasiannya tidak menghasilkan keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian, dengan kata lain dalam keadaan tersebut keuntungan atau kerugian yang dialami perusahaan tersebut sama dengan nol menurut Syamsuddin.²³ Menurut Harahap, *Break Even Point* berarti suatu keadaan ketika perusahaan tidak mengalami laba dan tidak mengalami kerugian, artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi ini dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya (biaya tetap dan biaya variabel) sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba tidak ada rugi.²⁴

²¹Warindrani, Krisna, and Armila, hlm. 56.

²²Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, hlm. 332.

²³Syamsuddin Lukman, *Manajemen Keuangan Perusahaan* (Jakarta: PT Rajagrafindo, 2007), hlm. 90.

²⁴Rusdiana, *Manajemen Operasi*, hlm. 192.

Dari beberapa pengertian di atas maka dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa titik impas adalah suatu keadaan dimana jumlah biaya dan pendapatan yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan sama besarnya, maksudnya perusahaan tersebut tidak menghasilkan laba atau keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Dalam perencanaan laba untuk mengambil sebuah keputusan jangka pendek perusahaan, analisis *Break Even Point* adalah suatu pendekatan dimana perencanaan laba sama dengan total biaya dan penghasilan penjualan. Biaya variabel merupakan jenis biaya yang selalu berubah sesuai dengan perubahan volume produksi. Biaya tetap merupakan jenis biaya yang selalu tetap dan tidak terpengaruh oleh volume produksi atau penjualan. Biaya ini umumnya dihubungkan dengan waktu, sehingga biaya ini relatif tetap selama satu periode tertentu. Untuk menentukan tingkat *Break Even Point* (BEP), menurut Adisaputro dapat dicari dengan rumus.²⁵

- a. Titik impas atas dasar *sales* dalam rupiah

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

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

S = Penjualan

- b. Titik impas dalam unit

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

²⁵Adisaputro Gunawan, *Anggaran Perusahaan 2. Edisi Pertama, Cetakan Ketujuh* (Yogyakarta: BPFE, 2007), hlm. 93.

10. Tujuan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Banyak manfaat yang didapatkan perusahaan dari penggunaan analisis titik impas. Biasanya analisis titik impas dipakai sebagai instrumen dalam pengambilan suatu keputusan dari perencanaan keuangan, penjualan, serta produksi. Dari penjelasan sebelumnya, sangat jelas diketahui bahwa ada beberapa keuntungan dalam mengambil keputusan bagi para pihak manajer jika mengetahui hasil analisis titik impas. Sebagai contoh dengan adanya informasi tersebut pihak manajer dapat meminimalisir kerugian dan memaksimalkan keuntungan, serta memprediksi keuntungan yang diharapkan.²⁶

Dalam penggunaan analisis *Break Even Point*, terdapat beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu:

- a. Mendesain spesifikasi produk.
- b. Menentukan harga jual per satuan.
- c. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
- d. Memaksimalkan jumlah produksi.
- e. Merencanakan laba yang diinginkan.

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

Analisis *Break Even Point* membutuhkan asumsi tertentu sebagai dasarnya. Asumsi-asumsi itu menurut Adisaputro adalah :

²⁶Rusdiana, *Manajemen Operasi*, hlm. 202.

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

12. *Contribution Margin (CM)*

Contribution Margin (CM) adalah jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutupi biaya tetap dan laba untuk periode tersebut. Menurut Garrison, Akuntansi Manajemen mengemukakan bahwa, *Contribution Margin (CM)* merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variabel yang merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian nantinya akan menjadi laba.²⁷

Sedangkan menurut Armila dalam menggunakan analisis biaya volume laba, konsep yang digunakan sebagai dasar perhitungan adalah

²⁷Garrison et al., *Akuntansi Manajemen : Buku 1* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hlm. 328.

laporan *Contribution Margin* (CM). *Contribution Margin* (CM) selisih antara penjualan dengan biaya variabel pada tingkat kegiatan tertentu. Selisih tersebut dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap secara keseluruhan dan sisanya merupakan laba. Jika $CM >$ biaya tetap maka perusahaan mendapat laba, jika $CM <$ biaya tetap maka perusahaan akan rugi dan jika $CM =$ biaya tetap maka perusahaan dalam keadaan posisi impas (tidak laba dan tidak rugi). Untuk menentukan *Contribution Margin* dapat digunakan dengan rumus:²⁸

$$MK = TP - TBV$$

Dimana :

MK = Marjin Kontribusi

TP = Total Penjualan/ Penghasilan

TBV = Total Biaya Variabel

13. Batas Keamanan (*Margin Of Safety*)

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

Menurut Armila *Margin of Safety* dalam hubungannya dengan analisis *Break Even* adalah untuk menentukan seberapa jauh berkurangnya penjualan

²⁸Warindrani, Krisna, and Armila, *Akuntansi Manajemen*, hlm. 180.

agar perusahaan tidak menderita kerugian. Jadi *Margin of Safety* merupakan selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas.

Misalnya angka *Margin of Safety* diketahui 50% maka jika jumlah penjualan yang nyata berkurang atau menyimpang lebih dari 50% (dari penjualan yang direncanakan) maka perusahaan akan menderita kerugian.²⁹

Untuk menentukan *Margin of Safety* atau batas keamanan dapat dihitung dengan rumus :³⁰

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

Pengamanan penjualan dapat juga dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk presentase. Presentase ini dicari dengan membagi margin pengamanan penjualan dengan jumlah rupiah penjualan, seperti dalam rumus berikut: ³¹

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

B. Penelitian Terdahulu

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

²⁹Warindrani, Krisna, and Armila, hlm. 189.

³⁰Mulyadi, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: BPFE UGM, 1990), hlm. 228.

³¹Mulyadi, hlm. 230.

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Muhammad Syukur Siregar, 2019 (Skripsi)	“Analisis <i>Break Even Point</i> untuk Perencanaan Laba Pada Ud. Salim Bakery Padangsidimpuan”. (Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan)	Hasil penelitian menjelaskan bahwa hasil penjualan UD. Salim Bakery Padangsidimpuan diperoleh data penghasilan penjualan lebih besar daripada biaya total, maka perusahaan mendapatkan keuntungan. Hasil menunjukkan bahwa BEP lebih besar dibandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan UD. Salim Bakery Padangsidimpuan bisa mencapai BEP. ³²
2.	Resky Sahreni, 2018 (Skripsi)	“Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Dalam Merencanakan Laba pada Usaha Kipang Sisera Kabupaten Panyabungan Mandailing Natal”. (Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan)	Hasil penelitian menjelaskan bahwa hasil penjualan dari Usaha Kipang Sisera Panyabungan dengan menggunakan <i>contributionmargin</i> mampu menutupi biaya tetap karena Usaha Kipang Sisera Panyabungan mengalami keuntungan. BEP menunjukkan bahwa <i>contribution margin</i> lebih tinggi dibanding dengan biaya tetap, sehingga bisa dikatakan Usaha Kipang Sisera Panyabungan bisa mencapai BEP. ³³
3.	Dewi Rakhmawati, 2008 (Jurnal)	“Analisis <i>Break Even Point</i> Pada Usaha Pengolahan Pucuk Daun Teh	Hasil Penelitian diketahui bahwa : 1)Produksi dan penerimaan pabrik teh sumber daun dalam keadaan

³² Muhammad Syukur Siregar, “Analisis *Break Even Point* untuk Perencanaan Laba Pada Ud. Salim Bakery Padangsidimpuan”. (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan, 2019), hlm. 45.

³³ Resky Sahreni, “Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam Merencanakan Laba pada Usaha Kipang Sisera Kabupaten Panyabungan Mandailing Natal”. (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan, 2018), hlm. 48

		(Kasus di Pabrik Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur)". (Universitas Negeri Surakarta).	mencapai BEP adalah 586.405 Kg dan Rp 3.892.160.972,00 untuk tahun 2005, 565.460 Kg dan Rp 3.859.766.211,00 untuk tahun 2006, serta 545.777 Kg dan 3.832.009.634,00 untuk tahun 2007, 2) Rentabilitas ekonomi pabrik the sumber daun pada tahun 2005, 2006, dan 2007 adalah sebesar 60,6%, 57%, dan 55,2% dan 3) Perubahan variabel kenaikan dan penurunan harga sebesar 3% kenaikan dan penurunan produksi sebesar 3%, serta kenaikan dan penurunan biaya Produksi sebesar 5% masih dapat memberikan keuntungan bagi pabrik teh sumber daun. ³⁴
4.	Wahyudi Prasetyo, 2010 (Jurnal).	"Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Industri Pengolahan Tebu di Pabrik Gula (PG) Mojo Kabupaten Sragen". (Universitas Negeri Surakarta).	Hasil Penelitian yang diperoleh adalah : 1) Secara keseluruhan penerimaan dan produksi gula PG Mojo pada tahun 2004-2008 telah mencapai BEP hal tersebut dapat diketahui dari rata-rata penerimaan dan produksi gula yang lebih besar dari rata-rata BEP gula (Rp) dan BEP (Kw) yaitu Rp 28.839.346.000 dan 64.776,48 Kw lebih besar dari Rp 17.253.318.122,06 dan 39.716,12 Kw. 2) Secara keseluruhan luas lahan PG Mojo pada tahun 2004-2008 telah mencapai BEP, hal tersebut dapat diketahui dari

³⁴ Resky Sahreni, "Analisis *Break Even Point* Pada Usaha Pengolahan Pucuk Daun Teh (Kasus di Pabrik Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur)". (Skripsi, Universitas Negeri Surakarta, 2008), hlm. 44.

			rata-rata luas lahan PG Mojo yaitu 4273,284 Ha lebih besar dari rata-rata BEP luas lahan yaitu 941,53 Ha. 3) Luas lahan yang dimiliki PG Mojo masih melampaui BEP luas lahan, walaupun mengalami perubahan variabel yaitu peningkatan maupun penurunan harga gula sebesar 1,5%, jumlah produksi 13,2% dan biaya produksi 4,7%. ³⁵
5.	Heni Rangga Weni Tampubolon, 2019 (Jurnal).	“Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba pada PT. Asam Jawa Medan” . (Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara).	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan dari tahun 2012-2017 hasil penjualan dan produksi CPO dan Kernel telah melewati <i>break even point</i> (titik impas) baik dalam Kg ataupun rupiah, perusahaan harus menjual dengan jumlah produk sebanyak 58.299.899 atau dengan jumlah penjualan sebesar 460.496.924.456 untuk mencapai perencanaan laba tahun 2018 dan PT. Asam Jawa tidak menggunakan analisis <i>break even point</i> sebagai dasar perencanaan laba. ³⁶

Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

³⁵ Wahyudi Prasetyo, “Analisis *Break Even Point* (BEP) Pada Industri Pengolahan Tebu di Pabrik Gula (PG) Mojo Kabupaten Sragen”. (Skripsi, Universitas Negeri Surakarta, 2010), hlm. 50.

³⁶ Heni Rangga Weni Tampubolon, “Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba pada PT. Asam Jawa Medan.” (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2019). hlm. 51.

1. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya (Skripsi Muhammad Syukur Siregar. Tahun 2019) adalah sama-sama menggunakan analisis *Break Even Point*. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian Muhammad Syukur Siregar menggunakan data sekunder.
2. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya (Skripsi Resky Sahreni. Tahun 2018) adalah sama-sama menggunakan analisis *Break Even Point*. Sedangkan perbedaannya penelitian Resky Sahreni adalah meneliti pada Usaha Kipang Sisera Panyabungon Kabupaten Mandailing Natal.
3. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya (Skripsi Dewi Rakhmawati. Tahun 2008) adalah sama-sama menggunakan analisis *Break Even Point*. Sedangkan perbedaannya penelitian Dewi Rakhmawati adalah menggunakan sampel secara *Purposive* yaitu pada Pabrik Teh Sumber Daun di Kabupaten Cianjur.
4. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya (Skripsi Wahyudi Prasetyo. Tahun 2010) adalah sama-sama menggunakan analisis *Break Even Point*. Sedangkan perbedaannya penelitian Wahyudi Prasetyo adalah meneliti pada Insudtri Pengolahan Tebu Di Pabrik Gula (PG) Mojo Kabupaten Sragen.
5. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya (Skripsi Heni Rangga Weni Tampubolon. Tahun 2019) adalah sama-sama menggunakan analisis *Break Even Point*. Sedangkan perbedaannya

penelitian Heni Rangga Weni Tampubolon adalah meneliti pada PT. Asam Jawa Medan.

C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir yang baik akan menjelaskan secara teoritis pertautan antara variabel yang akan diteliti. Jadi secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antara variable independen dengan variabel dependen.

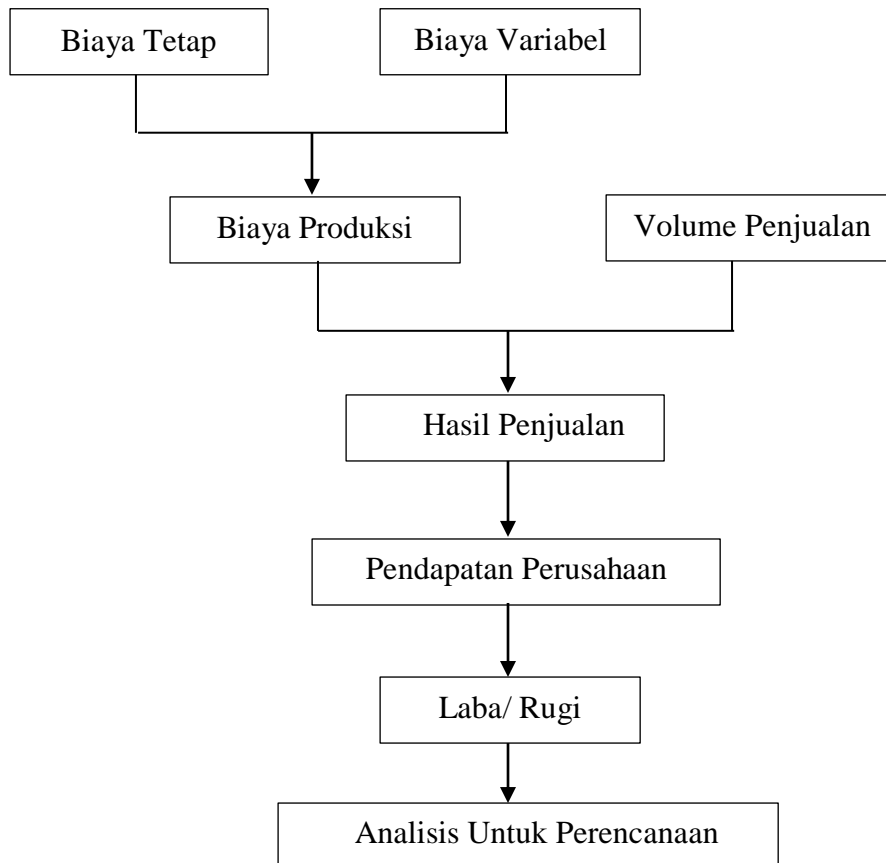
Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dengan kesempatan di masa yang akan datang. Salah satu syarat agar perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidup, perusahaan harus dapat menghasilkan laba.

Dalam laporan laba rugi, perubahan beberapa variabel seperti penjualan dan biaya-biaya merupakan penentu yang mempengaruhi laba. Laba dipengaruhi tiga faktor yaitu harga produk penjualan, biaya dan penjualan. Biaya menentukan harga jual dan mempengaruhi penjualan kemudian mencapai tingkat laba yang dikehendaki atau direncanakan.

Tiga faktor tersebut saling berkaitan sehingga di dalam perencanaan laba, hubungan antara biaya, volume, penjualan memegang peranan sangat penting. Untuk memilih alternatif tindakan dan perumusan kebijakan masa yang akan datang manajemen memerlukan data untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada laba. Analisis *break even point* merupakan salah satu bagian dari konsep analisis biaya, penjualan dan laba. Analisis *break even point* menitik beratkan pada tingkat penjualan minimum sesuai dengan

laba yang direncanakan dan penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Gambar II.1
Skema Kerangka Pikir



D. Hipotesis penelitian

Hipotesis dari penelitian ini adalah *break even point* terhadap perencanaan laba, dimana jumlah dari biaya tetapnya tidak mengalami perubahan dan anggaran yang diinginkan berubah.

Kemudian, *break even point* mengalami kenaikan laba, dimana jumlah dari perencanaan laba lebih besar dibandingkan dengan hasil dari *break even point*, maka *break even point* terhadap perencanaan laba terdapat pengaruh.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan pada UD. Tyyana Coffee, yang terletak di Desa Aek Sabaon, Kecamatan Marancar, Kabupaten Tapanuli Selatan. Dipilihnya lokasi tersebut karena objek penelitian merupakan perusahaan industri dibidang pengolahan biji kopi menjadi bubuk kopi dengan tujuan untuk meningkatkan nilai jual ataupun nilai tambah dari produksi kopi tersebut. Penelitian ini dilakukn dari bulan Agustus 2020 sampai September 2022.

B. Jenis Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada UD. Tyyana Coffee dengan menggunakan pendekatan kualitatif Adapun jenis penelitian adalah deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif gabungan dari dua metode, yaitu deskriptif dan kualitatif menjelaskan, menggambarkan atau meringkaskan berbagai kondisi, situasi, fenomena, atau berbagai variabel penelitian menurut kejadian sebagaimana adanya yang dapat dipotret, diwawancarai, diobservasi, serta yang dapat diungkap melalui bahan-bahan dokumenter.³⁷

Tujuan penelitian deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan kondisi yang apa adanya tanpa manipulasi variabel yang diteliti. Penelitian ini merupakan jenis penelitian dengan proses memperoleh data yang bersifat apa adanya dan sebenarnya.

³⁷Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Ekonomi Dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya* (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 48-49.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi diartikan sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.³⁸ Populasi adalah seperangkat unit analisis yang lengkap yang sedang diteliti.³⁹ Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan tahunan pada UD, TYYANA COFFEE yang dimulai dari tahun 2018 sampai tahun 2020.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.⁴⁰ Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampel jenuh.⁴¹ Sampel jenuh adalah teknik pengambilan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.

Adapun sampel dari penelitian ini adalah seluruh populasi penelitian UD. TYYANA COFFEE mulai Januari 2018 sampai Desember 2020. Maka jumlah sampel penelitian ini adalah selama tiga tahun dalam bentuk laporan bulanan yang berarti $2 \times 12 = 36$ laporan keuangan. Oleh karena itu jumlah sampel penelitian ini adalah sebanyak 36 sampel yang digunakan.

³⁸Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis Edisi Kedua* (Bandung: PT Rajagrafindo Persada, 2013), hlm. 389.

³⁹Tajul Arifin, *Statistik Penelitian* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm. 113.

⁴⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 81.

⁴¹Sugiyono, hlm. 217-218.

D. Sumber Data

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder.⁴²Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara).

Data primer ini ada dua yaitu :

a. Data umum perusahaan

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

b. Data Khusus perusahaan

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

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

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

2. Dokumentasi

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

⁴²Sukardi, *Metodologi Penelitian Kompetensi Dan Praktiknya* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004), hlm. 157.

3. Wawancara

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

4. Studi pustaka

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

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis kuantitatif deskriptif, dengan menggunakan analisis *Break Even Point*.

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

- a. Hasil keseluruhan penjualan atau harga jual per unit.
- b. Biaya variabel keseluruhan atau biaya variabel per unit.
- c. Jumlah biaya tetap.

Terdapat empat metode atau rumus dalam menghitung titik impas (*Break Even Point*), yaitu:

- a) Untuk menentukan *Contribution Margin Ratio* (CMR) rumus yang digunakan :

$$CMR = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Pendapatan penjualan}}$$

b) Untuk menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan *Break*

Even Point (BEP) adalah :

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

Keterangan:

BEP = Penjualan pada titik impas - dalam rupiah

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

S = Penjualan

1 = Konstanta

c) Untuk menentukan *Margin Of Safety* (MOS) rumus yang digunakan :

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

d) Untuk merencanakan laba rumus yang digunakan :

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

BAN IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran umum perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2014, dan dikelola oleh Bapak Abdul Wahid Harahap. Usaha ini pertama kali dimulai dengan melakukan kegiatan budidaya tanaman kopi dengan luas lahan pertanian seluas 1 Ha (hektar). Pada tahun pertama tersebut perusahaan masih fokus dalam kegiatan pembudidayaan tanaman kopi tersebut, fokus dalam hal perawatan tanaman kopi agar menjadi kopi yang berkualitas. Dan pada tahun kedua perusahaan mulai melakukan kegiatan produksi biji kopi yaitu menjadi olahan *Green Bean*.

Pada tahun 2016 perusahaan baru mendapatkan izin usaha dagang (UD) hingga sekarang. Dengan menambah 1 olahan produksi yaitu olahan biji kopi diolah menjadi bubuk kopi. selain itu perusahaan juga menyediakan tempat untuk minum kopi di lokasi pengolahan tersebut dengan menerapkan sebuah slogan “Dari Kebun ke Cangkir”. Pemilik perusahaan Bapak Abdul Wahid Harahap adalah petani kopi yang bersertifikat yang sudah mengikuti pelatihan tentang budidaya kopi yang diadakan oleh CI (*Conservation International*) kerjasama Indonesia dengan Amerika yang diselenggarakan diberbagai tempat yaitu di Marancar, Tarutung dan di Jakarta.

UD. Tyyana Coffee belum mempunyai struktur organisasi yang baku, karena dalam pelaksanaan kegiatannya, pemilik ikut mengelola. Pemilik (tenaga kerja dalam keluarga) selaku pemimpin, mengelola langsung dan bertanggung jawab atas kegiatan produksi. semua tenaga kerja merupakan anggota keluarga pemilik UD. Tyyana Coffee yang semua dapat bekerja dalam mencakup segala aspek bidang produksi. Selain itu seluruh tenaga kerja difasilitasi berupa tunjangan kesehatan, tunjangan hari raya dan tunjangan kecelakaan kerja.

2. Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan UD. Tyyana Coffee berada di Desa Aek Sabaon, Kecamatan Marancar, Kabupaten Tapanuli Selatan, Provinsi Sumatera Utara. Lokasi tersebut cukup strategis karena semua kebutuhan sebagai sarana penunjang usaha mudah diperoleh dan dekat dengan perkebunan kopi itu sendiri. Lokasi perusahaan strategis berada di wilayah sekitaran tempat wisata Aek Sabaon Sibio-bio yang dapat mempermudah dalam perluasan ataupun menarik para konsumen untuk menikmati seduhan kopi.

3. Tujuan perusahaan

Tujuan didirikannya UD. Tyyana Coffee ada dua, yaitu tujuan umum dan tujuan khusus :

a. Tujuan Umum Yaitu :

1. Menciptakan produk yang halal serta proses produksi yang sesuai dengan standar kesehatan.
2. Mempertahankan kelangsungan perusahaan.

3. Meningkatkan nilai penjualan kopi tersebut.

b. Tujuan Khusus yaitu :

1. Mengedukasi konsumen dalam menikmati kopi.
2. Menjalin tali silaturahmi dengan para penikmat kopi (konsumen).
3. Memperoleh keuntungan yang digunakan untuk sumber penghasilan perusahaan guna kelangsungan hidup perusahaan.

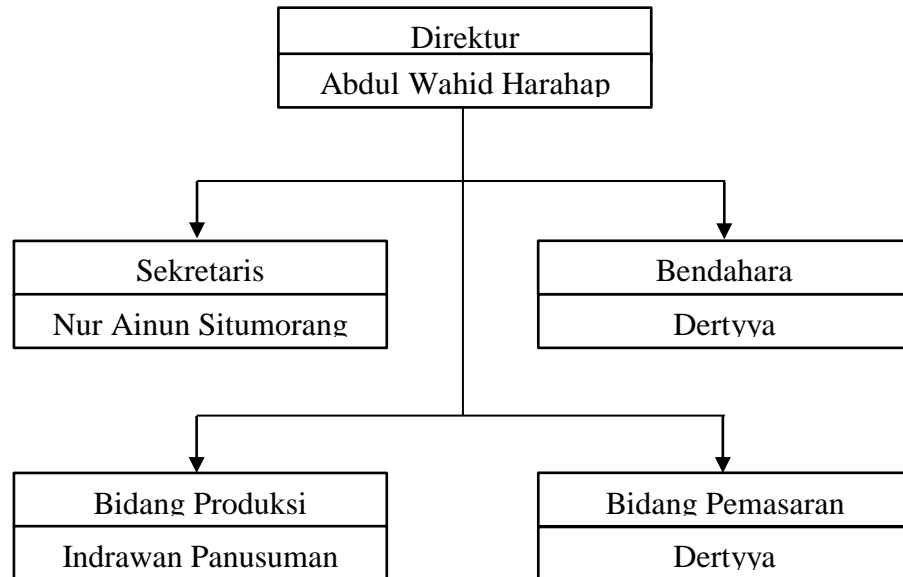
4. Struktur Organisasi Perusahaan

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

Struktur organisasi merupakan alat untuk membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Struktur organisasi dapat memiliki pengaruh yang besar pada anggotanya. Pengaruh struktur organisasi terhadap kepuasan dan kinerja karyawan mengarah pada suatu kesimpulan yang sangat jelas.⁴³

⁴³Sukanto, Organisasi perusahaan, (Yogyakarta: BPFE, 1990), hlm. 55

Gambar IV.1
Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber data: UD. Tyyana Coffee Tahun 2016

Wewenang dan tugas masing-masing bagian :

1. Direktur Perusahaan.
 - a. Bertanggung jawab atas jalannya perusahaan.
 - b. Menentukan kebijakan perusahaan.
 - c. Menyusun rencana perusahaan.
 - d. Membuat peraturan yang berlaku di pasaran.
 - e. Memberikan motivasi kepada pekerja.

2. Sekretaris.

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

3. Bendahara.

- a. Melakukan perencanaan, penyediaan di perusahaan.

- b. Melakukan pencatatan pengeluaran dan pendapatan perusahaan
4. Bidang Produksi.
- a. Menentukan pembelian bahan baku.
 - b. Merencanakan kebutuhan bahan untuk produksi.
 - c. Bersama karyawan menentukan besarnya volume produksi.
5. Bidang Pemasaran.
- a. Memperkenalkan dan menjual hasil produksi.
 - b. Memberikan informasi ke bagian produksi mengenai jumlah pesanan dan produk yang laku di pasaran.
 - c. Bertanggung jawab atas barang yang ingin dipasarkan.
 - d. Memperluas wilayah pemasaran.
 - e. Melakukan strategi pemasaran dengan memperhatikan *trend* pasar dan sumber daya perusahaan.

5. Jumlah Tenaga Kerja.

a. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan penduduk yang berada dalam usia kerja. Menurut UU No. 13 Tahun 2003 Bab 1 pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Secara garis besar penduduk suatu negara dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tenaga kerja dan bukan tenaga kerja. Penduduk tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja. Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 tahun – 64 tahun. Menurut pengertian ini, setiap orang yang mampu bekerja disebut sebagai tenaga kerja. Ada banyak pendapat mengenai usia dari para tenaga kerja ini, ada yang menyebutkan di atas 17 tahun ada pula yang menyebutkan di atas 20 tahun, bahkan ada yang menyebutkan di atas 7 tahun karena anak – anak jalanan sudah termasuk tenaga kerja.

6. Peran Tenaga Kerja dalam Perusahaan

- a. Meningkatkan komitmen yaitu kesetiaan dan ketaatan terhadap perusahaan.
- b. Menghasilkan tenaga kerja yang memiliki produktivitas tinggi.
- c. Meningkatkan kompetisi yaitu motivasi, kepercayaan diri, pengetahuan dan keterampilan tenaga kerja.

d. Mewujudkan iklim kerja yang kondusif. Iklim kerja adalah kondisi, situasi dan keadaan lingkungan kerja diperusahaan.

Jumlah tenaga kerja UD. Tyyana Coffee saat ini memiliki 5 orang karyawan dengan perincian sebagai berikut :

Tabel IV.1
Data Jumlah Tenaga Kerja UD. Tyyana Coffee

Keterangan	Jumlah
Pemimpin Perusahaan	1 orang
Sekretaris	1 orang
Bendahara & Pemasaran	1 orang
Bidang Produksi	1 orang
Total	4 orang

Sumber: Data UD. Tyyana Coffee Kabupaten Tapanuli Selatan

Penjelasan tentang tenaga kerja UD. Tyyana Coffee:

1) Bagian Pemasaran

Tugas dari bagian ini adalah memasarkan atau menjual ke daerah – daerah seperti di wilayah Tapanuli Bagian Selatan (Tabagsel), pulau Sumatera dan diwilayah Pulau Jawa.

2) Bagian Produksi

Tugas dari bagian ini adalah pencucian, pengeringan, penyortiran, penggilingan, roasting, dan packazing.

7. Sistem Gaji

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

Tabel IV.2

Data Sistem Gaji Karyawan UD. Tyyana Coffee

Keterangan	Sisem Gaji	Jumlah
Pemimpin Perusahaan	Bulanan	Rp. 3.500.000,-
Sekretaris	Bulanan	Rp. 3. 500.000,-
Bendahara & Bidang Pemasaran	Bulanan	Rp. 2. 000. 000,-
Bidang Produksi	Bulanan	Rp. 1. 700. 000,-

Sumber : Data UD. Tyyana Coffee Kabupaten Tapanuli Selatan

Penjelasan sistem gaji karyawan UD. Tyyana Coffee :

Bendahara dan bagian pemasaran merupakan satu orang pekerja yang dibebani dengan dua tugas yang berbeda.

8. Jam Kerja Karyawan

Jam kerja karyawan pada UD. Tyyana Cofffee berbeda tergantung pada bagian mana ia ditempatkan antara lain :

Tabel IV.3

Data Jam Kerja Karyawan pada UD. Tyyana Coffee

Keterangan	Hari Kerja	Jam Kerja
Pemimpin Perusahaan	Senin s/d Sabtu	07:00 Wib s/d 16:30Wib

Sekretaris	Senin s/d Sabtu	07:00 Wib s/d 16:30Wib
Bendahara	Senin s/d Sabtu	07:00 Wib s/d 16:30Wib
Bagian Pemasaran	Senin s/d Sabtu	07:00 Wib s/d 16:30Wib
Bagian Produksi	Sabtu	06:00 Wib s/d 17:00 Wib

Sumber : Data UD. Tyyana Coffee Kabupaten Tapanuli Selatan

9. Jaminan Sosial

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

- a. Tunjangan Hari Raya
- b. Tunjangan Kecelakaan Kerja
- c. BPJS

10. Proses Produksi

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

Proses produksi yang dilakukan UD. Tyyana Coffee antara lain :

- a. Tahap Panen
- b. Tahap Pencucian
- c. Tahap Permentase

Tahap ini memerlukan waktu hingga ada yang 8 jam, 12 jam, 14 jam dan 16 jam sesuai dengan kadar asam, pahit, dan sepat yang diinginkan, sebab kunci dari penentuan cita rasa produksi bubuk kopi tersebut ada pada proses permentasinya.

d. Tahap Pencucian

e. Tahap Penjemuran

Tahap ini menjemur kopi hingga kadar airnya 8 %.

f. Tahap Penggilingan kulit tanduk

g. Tahap Penyortiran biji yang rusak

h. Tahap Roasting

Tahap ini yaitu tahap pemasakan biji kopi yang telah disortir.

i. Tahap Resting

Tahap ini yaitu pendinginan biji kopi yang telah dimasak, proses pendinginan memerlukan waktu hingga 8 jam.

j. Tahap Penggilingan menjadi bubuk

k. Packazing

Tahap ini adalah proses pengemasan bubuk kopi yang telah digiling.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah dengan peningkatan atau penurunan jumlah barang ataupun jasa yang dihasilkan. Contoh biaya tetap adalah biaya sewa gedung, premi asuransi, pembayaran pinjaman, dan sebagainya. Berikut adalah tabel biaya tetap UD. Tyyana Coffee :

Tabel IV.4
Biaya Tetap UD. Tyyana Coffee
Periode Januari 2018 sampai Desember 2020

Bulan	Biaya Tetap Tahun 2018	Biaya Tetap Tahun 2019	Biaya Tetap Tahun 2020
Januari	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,-
Februari	Rp. 10.882.200,	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,
Maret	Rp. 10.882.200,	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,
April	Rp. 10.882.200,	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,
Mei	Rp. 10.882.200,	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,
Juni	Rp. 10.882.200,	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,
Juli	Rp. 10.882.200,	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,
Agustus	Rp. 10.882.200,	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,
September	Rp. 10.882.200,	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,
Oktober	Rp. 10.882.200,	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,
November	Rp. 10.882.200,	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,
Desember	Rp. 10.882.200,	Rp. 10.882.200,-	Rp. 10.882.200,

Biaya tetap UD. Tyyana Coffee yang terdiri dari biaya gaji karyawan, biaya listrik dan pembayaran pajak. jumlah biaya tetap pada UD. Tyyana Coffee tidak mengalami perubahan dari tahun ke tahun.

2. Biaya Variabel

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

Tyyana Coffee :

Tabel IV.5
Biaya Variabel UD. Tyyana Coffee
Periode Januari 2018 sampai Desember 2020

Bulan	Biaya Variabel Tahun 2018	Biaya Variabel Tahun 2019	Biaya Variabel Tahun 2020
Januari	Rp. 7.980.000,-	Rp. 8.670.000,-	Rp. 10.510.000,-
Februari	Rp. 8.555.000,-	Rp. 9.245.000,-	Rp. 10.050.000,-
Maret	Rp. 8.210.000,-	Rp. 9.360.000,-	Rp. 9.130.000,-
April	Rp. 9.360.000,-	Rp. 9.820.000,-	Rp. 3.610.000,-
Mei	Rp. 9.475.000,-	Rp. 10.165.000,-	Rp. 4.185.000,-
Juni	Rp. 8.325.000,-	Rp. 10.280.000,-	Rp. 4.760.000,-
Juli	Rp. 8.670.000,-	Rp. 9.475.000,-	Rp. 4.645.000,-
Agustus	Rp. 9.705.000,-	Rp. 10.050.000,-	Rp. 5.680.000,-
September	Rp. 7.865.000,-	Rp. 9.705.000,-	Rp. 6.025.000,-
Oktober	Rp. 7.405.000,-	Rp. 10.395.000,-	Rp. 6.485.000,-
November	Rp. 7.750.000,-	Rp. 10.165.000,-	Rp. 7.060.000,-
Desember	Rp. 8.095.000,-	Rp. 10.280.000,-	Rp. 7.865.000,-

Biaya variabel UD. Tyyana Coffee yang terdiri atas biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja harian, dan biaya bahan bakar minyak.

3. Penjualan

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

Tabel IV.6
Penjualan Produk Bubuk Kopi Arabika

Tahun	Periode	Unit Penjualan (Bungkus)	Harga Jual (Rp)	Penjualan
2018	Januari	577	35.000	20.195.000
	Februari	625	35.000	21.875.000
	Maret	600	35.000	21.000.000
	April	685	35.000	23.975.000
	Mei	694	35.000	24.290.000
	Juni	605	35.000	21.175.000
	Juli	632	35.000	22.120.000
	Agustus	721	35.000	25.235.000
	September	570	35.000	19.950.000
	Oktober	521	35.000	18.235.000
	November	534	35.000	18.690.000
Desember	580	35.000	20.300.000	
2019	Januari	640	35.000	22.400.000
	Februari	690	35.000	24.150.000
	Maret	699	35.000	24.465.000
	April	725	35.000	25.375.000
	Mei	770	35.000	26.950.000
	Juni	780	35.000	27.300.000
	Juli	710	35.000	24.850.000

	Agustus	760	35.000	26.600.000
	September	730	35.000	25.550.000
	Oktober	790	35.000	27.650.000
	November	770	35.000	26.950.000
	Desember	780	35.000	27.300.000
2020	Januari	785	35.000	27.475.000
	Februari	775	35.000	27.125.000
	Maret	635	35.000	22.225.000
	April	189	35.000	6.615.000
	Mei	199	35.000	6.965.000
	Juni	236	35.000	8.260.000
	Juli	300	35.000	10.500.000
	Agustus	345	35.000	12.075.000
	September	392	35.000	13.720.000
	Oktober	450	35.000	15.750.000
	November	497	35.000	17.395.000
	Desember	577	35.000	20.195.000

Sumber: Data UD. Tyyana Coffee Kabupaten Tapanuli Selatan (data diolah)

Berdasarkan data-data realisasi periode Januari 2018 sampai Desember 2020 UD. Tambunan dapat melakukan proyeksi perencanaan biaya, perencanaan laba, dan menyusun anggaran lain. Dengan mengetahui anggaran penjualan tahun 2018 sampai 2020, manajemen dapat merencanakan laba yang diinginkan UD. Tyyana Coffee sesuai dengan kemampuan yang dimiliki UD. Tyyana Coffee. Setelah data anggaran penjualan diketahui maka dapat dihitung rencana laporan laba dengan menggunakan metode *Contribution margin*, *break even point*, dan *margin of safety*.

C. Analisis Data dan Pembahasan

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

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

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

a. Perhitungan *Contribution Margin Ratio* pada Tahun 2018

1) *Contribution Margin Ratio* bulan Januari Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{7.980.000}{20.195.000} = 0,6048526863\%$$

2) *Contribution Margin Ratio* bulan Februari Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{8.555.000}{21.875.000} = 0,6089142875\%$$

3) *Contribution Margin Ratio* bulan Maret Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{8.210.000}{21.000.000} = 0,609047619\%$$

4) *Contribution Margin Ratio* bulan April Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{9.360.000}{23.975.000} = 0,6095933264\%$$

5) *Contribution Margin Ratio* bulan Mei Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{9.475.000}{24.290.000} = 0,6099217785\%$$

6) *Contribution Margin Ratio* bulan Juni Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{8.325.000}{21.175.000} = 0,6068476978\%$$

7) *Contribution Margin Ratio* bulan Juli Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{8.670.000}{22.120.000} = 0,6080470163\%$$

8) *Contribution Margin Ratio* bulan Agustus Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{9.705.000}{25.235.000} = 0,6154150981\%$$

9) *Contribution Margin Ratio* bulan September Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{7.865.000}{19.950.000} = 0,605764411\%$$

10) *Contribution Margin Ratio* bulan Oktober Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{7.405.000}{18.235.000} = 0,593912805\%$$

11) *Contribution Margin Ratio* bulan November Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{7.750.000}{18.690.000} = 0,5853397539\%$$

12) *Contribution Margin Ratio* bulan Desember Tahun 2018

$$\text{CMR} = 1 - \frac{8.095.000}{20.300.000} = 0,6012315271\%$$

b. Perhitungan *Contribution Margin Ratio* pada Tahun 2019

1) *Contribution Margin Ratio* bulan Januari Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{8.670.000}{22.400.000} = 0,6129464286\%$$

2) *Contribution Margin Ratio* bulan Februari Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{9.245.000}{24.150.000} = 0,617184265\%$$

3) *Contribution Margin Ratio* bulan Maret Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{9.360.000}{24.465.000} = 0,6174126303\%$$

4) *Contribution Margin Ratio* bulan April Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{9.820.000}{25.375.000} = 0,6130049261\%$$

5) *Contribution Margin Ratio* bulan Mei Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{10.165.000}{26.950.000} = 0,6228200371\%$$

6) *Contribution Margin Ratio* bulan Juni Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{10.280.000}{27.300.000} = 0,6234432234\%$$

7) *Contribution Margin Ratio* bulan Juli Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{9.475.000}{24.850.000} = 0,6187122736\%$$

8) *Contribution Margin Ratio* bulan Agustus Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{10.050.000}{26.600.000} = 0,6221804511\%$$

9) *Contribution Margin Ratio* bulan September Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{9.705.000}{25.550.000} = 0,6201565558\%$$

10) *Contribution Margin Ratio* bulan Oktober Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{10.395.000}{27.650.000} = 0,6240506329\%$$

11) *Contribution Margin Ratio* bulan November Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{10.165.000}{26.950.000} = 0,6228200371\%$$

12) *Contribution Margin Ratio* bulan Desember Tahun 2019

$$\text{CMR} = 1 - \frac{10.280.000}{27.300.000} = 0,6234432234\%$$

c. Perhitungan *Contribution Margin Ratio* pada Tahunn 2020

1) *Contribution Margin Ratio* bulan Januari Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{10.510.000}{27.475.000} = 0,6174704277\%$$

2) *Contribution Margin Ratio* bulan Februari Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{10.050.000}{27.125.000} = 0,6294930876\%$$

3) *Contribution Margin Ratio* bulan Maret Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{9.130.000}{22.225.000} = 0,5892013498\%$$

4) *Contribution Margin Ratio* bulan April Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{3.610.000}{6.615.000} = 0,4542705971\%$$

5) *Contribution Margin Ratio* bulan Mei Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{4.185.000}{6.965.000} = 0,3991385499\%$$

6) *Contribution Margin Ratio* bulan Juni Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{4.760.000}{8.260.000} = 0,4237288136\%$$

7) *Contribution Margin Ratio* bulan Juli Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{4.645.000}{10.500.000} = 0,5576190476\%$$

8) *Contribution Margin Ratio* bulan Agustus Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{5.680.000}{12.075.000} = 0,5296066253\%$$

9) *Contribution Margin Ratio* bulan September Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{6.025.000}{13.720.000} = 0,5608600583\%$$

10) *Contribution Margin Ratio* bulan Oktober Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{6.485.000}{15.750.000} = 0,5608600583\%$$

11) *Contribution Margin Ratio* bulan November Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{7.060.000}{17.395.000} = 0,594136246\%$$

12) *Contribution Margin Ratio* bulan Desember Tahun 2020

$$\text{CMR} = 1 - \frac{7.865.000}{20.195.000} = 0,6105471651\%$$

Contribution Margin Ratio sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana *Contribution Margin Ratio* akan dipengaruhi oleh total penjualan. Hal ini berarti bahwa UD. Tyyana Coffee merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 257.040.000 pada tahun 2018, Rp. 309.540 pada tahun 2019 dan 188.300.000 pada tahun 2020.

2. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

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

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

a. Perhitungan *break even point* pada tahun 2018.

1) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Januari tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{7.980.000}{20.195.000}} = \frac{10.882.200}{0,6048526863} = \text{Rp. } 17.991.488,252402,-$$

2) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Februari tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{8.553.000}{21.875.000}} = \frac{10.882.200}{0,6089142857} = \text{Rp. } 17.871.480,856275,-$$

- 3) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Maret tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{8.210.000}{21.000.000}} = \frac{10.882.200}{0,609047619} = \text{Rp. } 17.867.568,41422,-$$

- 4) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan April tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{9.360.000}{23.975.000}} = \frac{10.882.200}{0,6095933264} = \text{Rp. } 17.851.573,382973,-$$

- 5) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Mei tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{9.475.000}{24.290.000}} = \frac{10.882.200}{0,6099217785} = \text{Rp. } 17.841.960,040783,-$$

- 6) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Juni tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{8.325.000}{21.175.000}} = \frac{10.882.200}{0,6068476978} = \text{Rp. } 17.932341,243859,-$$

- 7) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Juli tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{8.670.000}{22.120.000}} = \frac{10.882.200}{0,6080470163} = \text{Rp. } 17.896.971,300375,-$$

- 8) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Agustus tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{9.075.000}{25.235.000}} = \frac{10.882.200}{0,6154150981} = \text{Rp. } 17.682.699,097889,-$$

- 9) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan September tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{7.865.000}{19.950.000}} = \frac{10.882.200}{0,605764411} = \text{Rp. } 17.964.409,599492,-$$

- 10) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Oktober tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{7.405.000}{10.235.000}} = \frac{10.882.200}{0,593912805} = \text{Rp. } 18.322.891,691146,-$$

- 11) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan November tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{7.750.000}{18.690.000}} = \frac{10.882.200}{0,5853397539} = \text{Rp. } 18.591.253,929866,-$$

12) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan

Desember tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{8.095.000}{20.300.000}} = \frac{10.882.200}{0,6012315271} = \text{Rp. } 18.099.849,241921,-$$

b. Perhitungan *break even point* pada tahun 2019

1) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan

Januari tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{8.670.000}{22.400.000}} = \frac{10.882.200}{0,6129464286} = \text{Rp. } 17.753.916,969311,-$$

2) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan

Februari tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{9.245.000}{24.150.000}} = \frac{10.882.200}{0,617184265} = \text{Rp. } 17.632.011,405864,-$$

3) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan

Maret tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{9.360.000}{24.465.000}} = \frac{10.882.200}{0,6174126303} = \text{Rp. } 17.625.489,771261,-$$

4) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan

April tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{9.820.000}{25.375.000}} = \frac{10.882.200}{0,6130049261} = \text{Rp. } 17.752.222,758190,-$$

- 5) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Mei tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{10.165.000}{26.950.000}} = \frac{10.882.200}{0,6228200371} = \text{Rp. } 17.472.462,913477,-$$

- 6) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Juni tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{10.280.000}{27.300.000}} = \frac{10.882.200}{0,6234432234} = \text{Rp. } 17.454.997,651034,-$$

- 7) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Juli tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{9.475.000}{24.850.000}} = \frac{10.882.200}{0,6187122736} = \text{Rp. } 17.588.466,342653,-$$

- 8) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Agustus tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{10.050.000}{26.600.000}} = \frac{10.882.200}{0,6221804511} = \text{Rp. } 17.490.424,169966,-$$

- 9) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan september tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{9.705.000}{25.550.000}} = \frac{10.882.200}{0,6201565558} = \text{Rp. } 17.547.504,574812,-$$

- 10) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Oktober tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{10.395.000}{27.650.000}} = \frac{10.882.200}{0,6240506329} = \text{Rp. } 17.438.008,113909,-$$

- 11) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan November tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{10.165.000}{26.950.000}} = \frac{10.882.200}{0,6228200371} = \text{Rp. } 17.472.462,913477,-$$

- 12) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Desember tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{10.280.000}{27.300.000}} = \frac{10.882.200}{0,6234432234} = \text{Rp. } 17.454.997,651034,-$$

c. Perhitungan *break even point* pada tahun 2020

- 1) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Januari tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{10.510.000}{27.475.000}} = \frac{10.882.200}{0,6174704277} = \text{Rp. } 17.623.839,963535,-$$

- 2) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Februari tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{10.050.000}{27.125.000}} = \frac{10.882.200}{0,6294930876} = \text{Rp. } 17.287.243,044224,-$$

- 3) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Maret tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{9.130.000}{22.225.000}} = \frac{10.882.200}{0,5892013498} = \text{Rp. } 18.469.407,790213,-$$

- 4) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan April tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{3.610.000}{6.965.000}} = \frac{10.882.200}{0,4542705971} = \text{Rp. } 23.955.325,459034,-$$

- 5) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Mei tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{4.185.000}{6.965.000}} = \frac{10.882.200}{0,3991385499} = \text{Rp. } 27.264.216,90595,-$$

- 6) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Juni tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{4.760.000}{8.260.000}} = \frac{10.882.200}{0,4237288136} = \text{Rp. } 25.681.991,997535,-$$

- 7) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Juli tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{4.645.000}{10.500.000}} = \frac{10.882.200}{0,5576190476} = \text{Rp. } 19.515.473,954552,-$$

- 8) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Agustus tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{5.680.000}{12.075.000}} = \frac{10.882.200}{0,5296066253} = \text{Rp. } 20.547.703,673147,-$$

- 9) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan September tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{6.025.000}{13.720.000}} = \frac{10.882.200}{0,5608600583} = \text{Rp. } 19.402.700,974972,-$$

- 10) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Oktober tahun 2020 dapatdihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{6.485.000}{15.750.000}} = \frac{10.882.200}{0,5882539683} = \text{Rp. } 18.499.152,723863,-$$

11) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan November tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{7.060.000}{17.395.000}} = \frac{10.882.200}{0,594136246} = \text{Rp. } 18.316.000,872298,-$$

12) *Break even point* (BEP) produk bubuk kopi arabika bulan Desember tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{BEP} = \frac{10.882.200}{1 - \frac{7.865.000}{20.195.000}} = \frac{10.882.200}{0,6105471651} = \text{Rp. } 17.823.684,429388,-$$

Break even point menunjukkan UD. Tyyana Coffee mengalami kerugian di waktu-waktu tertentu yaitu di bulan oktober tahun 2018 dan pada bulan April sampai dengan bulan November di tahun 2020 yang di akibatkan oleh pandemi COVID-19.

3. Perhitungan *Margin of Safety* (MOS)

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

Untuk menentukan penjualan minimum pada laba yang ditetapkan dalam *margin of safety* yaitu:

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

a. Perhitungan *Margin of Safety* pada tahun 2018

1) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Januari tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 20.195.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 42,3\%$$

2) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Februari tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 21.875.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 37\%$$

3) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Maret tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 21.000.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 40\%$$

4) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan April tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 23.975.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 31,5\%$$

5) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Mei tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 24.290.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 30,6\%$$

6) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Juni tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 21.175.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 39,5\%$$

- 7) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Juli tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 22.120.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 36,8\%$$

- 8) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Agustus tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 25.235.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 27,9\%$$

- 9) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan September tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 19.950.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 43\%$$

- 10) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Oktober tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 18.235.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 47,9\%$$

- 11) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan November tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 18.690.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 46,6\%$$

- 12) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Desember tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 20.300.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 42\%$$

- b. Perhitungan *margin of safety* pada tahun 2019

- 1) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Januari tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 22.690.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 36\%$$

- 2) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Februari tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 24.150.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 31\%$$

- 3) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Maret tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 24.465.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 30,1\%$$

- 4) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan April tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 25.375.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 27,5\%$$

- 5) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Mei tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 26.950.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 23\%$$

- 6) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Juni tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 27.300.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 22\%$$

- 7) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Juli tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 24.850.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 29\%$$

8) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Agustus tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 26.600.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 24\%$$

9) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan September tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 25.550.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 27\%$$

10) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Oktober tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 27.650.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 21\%$$

11) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan November tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 26.950.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 23\%$$

12) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Desember tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 27.300.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 22\%$$

c. Perhitungan *margin of safety* pada tahun 2020

1) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Januari tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.35.000.000} - \text{Rp. 27.125.000}}{\text{Rp.35.000.000}} \times 100\% = 21,5\%$$

2) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Februari tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.}35.000.000 - \text{Rp.} 27.125.000}{\text{Rp.}35.000.000} \times 100\% = 22,5\%$$

- 3) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Maret tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.}35.000.000 - \text{Rp.} 22.225.000}{\text{Rp.}35.000.000} \times 100\% = 36,5\%$$

- 4) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan April tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.}35.000.000 - \text{Rp.} 6.615.000}{\text{Rp.}35.000.000} \times 100\% = 81,1\%$$

- 5) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Mei tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.}35.000.000 - \text{Rp.} 6.965.000}{\text{Rp.}35.000.000} \times 100\% = 80,1\%$$

- 6) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Juni tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.}35.000.000 - \text{Rp.} 8.260.000}{\text{Rp.}35.000.000} \times 100\% = 76,4\%$$

- 7) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan juli tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.}35.000.000 - \text{Rp.} 10.500.000}{\text{Rp.}35.000.000} \times 100\% = 70\%$$

- 8) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Agustus tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.}35.000.000 - \text{Rp.} 12.075.000}{\text{Rp.}35.000.000} \times 100\% = 65,5\%$$

- 9) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan September tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.}35.000.000 - \text{Rp.} 13.720.000}{\text{Rp.}35.000.000} \times 100\% = 60,8\%$$

10) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Oktober tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.}35.000.000 - \text{Rp.} 15.750.000}{\text{Rp.}35.000.000} \times 100\% = 55\%$$

11) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan November tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.}35.000.000 - \text{Rp.} 17.395.000}{\text{Rp.}35.000.000} \times 100\% = 50,3\%$$

12) *Margin of Safety* produk bubuk kopi arabika bulan Desember tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.}35.000.000 - \text{Rp.} 20.195.000}{\text{Rp.}35.000.000} \times 100\% = 42,3\%$$

Margin of Safety menunjukkan penjualan UD. Tyyana Coffee mengalami fluktuasi.

Margin of Safety menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *Break Even Point*. Dengan demikian *Margin Of Safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana jika berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian.

Perhitungan biaya tetap di atas dapat disimpulkan apabila anggaran biaya tetap naik dan anggaran lain tidak berubah maka *break even point* naik. Hal tersebut menyebabkan laba perusahaan turun. Sedangkan anggaran biaya tetap turun maka *break even point* turun dan laba naik. Besarnya *Contribution Margin Ratio*

(CMR) tidak dipengaruhi oleh biaya tetap namun perannya cukup besar dalam perolehan laba perusahaan seperti tertera pada penjelasan di atas bahwa produk yang memiliki *Contribution Margin Ratio* tinggi, penurunan laba akibat perubahan biaya tetap relatif lebih kecil dibanding produk yang mempunyai *contribution margin ratio* rendah. Manajemen dapat mengantisipasi penurunan laba operasi bila terjadi perubahan anggaran biaya tetap dengan meningkatkan penjualan produk yang memiliki *Contributin Magin Ratio* tinggi agar laba total yang diinginkan dapat tercapai.

4. Perhitungan Perencanaan Laba

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

Misalkan laba yang diinginkan perusahaan sebesar Rp. 5.000.000 perbulan maka perhitungan penjualan harus dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai laba tersebut adalah sebagai berikut:

a. Perhitungan perencanaan laba tahun 2018

- 1) Perhitungan perencanaan laba pada bulan januari tahun 2018:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.882.200}-\text{Rp.5.000.000}}{1-\frac{\text{Rp.7.980.000}}{\text{Rp.20.195.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6048526863} = \text{Rp. 26.257.963,897217,-}
 \end{aligned}$$

2) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Fenruari tahun 2018:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.882.200}-\text{Rp.5.000.000}}{1-\frac{\text{Rp.8.555.000}}{\text{Rp.21.875.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6089142857} = \text{Rp. 26.082.817,192804,-}
 \end{aligned}$$

3) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Maret tahun 2018:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.882.200}-\text{Rp.5.000.000}}{1-\frac{\text{Rp.8.210.000}}{\text{Rp.21.000.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,609047619} = \text{Rp. 26.077.107,116972,-}
 \end{aligned}$$

4) Perhitungan perencanaan laba pada bulan April tahun 2018:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.10.882.200}-\text{Rp.5.000.000}}{1-\frac{\text{Rp.9.360.000}}{\text{Rp.23.975.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6095933264} = \text{Rp. 26.053.762,914029,-}
 \end{aligned}$$

5) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Mei tahun 2018:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.9.475.000}}{\text{Rp.24.290.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6099217785} = \text{Rp. 26.039.732,568756,-} \end{aligned}$$

6) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Juni tahun 2018:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.8.325.000}}{\text{Rp.21.175.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6068476978} = \text{Rp. 26.171.640,854168,-} \end{aligned}$$

7) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Juli tahun 2018:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.8.670.000}}{\text{Rp.22.120.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6080470163} = \text{Rp. 26.120.019,627173,-} \end{aligned}$$

8) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Agustus tahun 2018:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.9.705.000}}{\text{Rp. 25.235.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6154150981} = \text{Rp. 25.807.296,650722,-} \end{aligned}$$

9) Perhitungan perencanaan laba pada bulan September tahun 2018:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200}-\text{Rp.5.000.000}}{1-\frac{\text{Rp.7.865.000}}{\text{Rp. 19.950.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,605764411} = \text{Rp. 26.218.443,526224,-} \end{aligned}$$

10) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Oktober tahun 2018:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200}-\text{Rp.5.000.000}}{1-\frac{\text{Rp.7.405.000}}{\text{Rp. 18.235.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,593912805} = \text{Rp. 26.741.635,920781,-} \end{aligned}$$

11) Perhitungan perencanaan laba pada bulan November tahun 2018:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200}-\text{Rp.5.000.000}}{1-\frac{\text{Rp.7.750.000}}{\text{Rp. 18.690.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,5853397539} = \text{Rp. 27.133.301,461553,-} \end{aligned}$$

12) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Desember tahun 2018:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.8.095.000}}{\text{Rp. 20.300.00}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6012315271} = \text{Rp. 26.416.113,068133,-}$$

b. Perhitungan perencanaan laba pada tahun 2019

1) Perhitungan perencanaan laba pada bulan januari tahun 2019:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.8.670.000}}{\text{Rp.22.400.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6129464286} = \text{Rp. 25.911.236,706731,-}$$

2) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Fenruari tahun 2019:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.9.245.000}}{\text{Rp.24.150.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,617184265} = \text{Rp. 25.733.319,69181,-}$$

3) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Maret tahun 2019:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.9.360.000}}{\text{Rp.24.465.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6174126303} = \text{Rp. 25.723.801,588385,-}$$

4) Perhitungan perencanaan laba pada bulan April tahun 2019:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.9.820.000}}{\text{Rp.25.375.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6130049261} = \text{Rp. 25.908.764,063356,-}$$

5) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Mei tahun 2019:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.10.165.000}}{\text{Rp.26.950.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6228200371} = \text{Rp. 25.500.464,105091,-}$$

6) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Juni tahun 2019:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.10.280.000}}{\text{Rp.27.300.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6234432234} = \text{Rp. 25.474.974,149827,-}$$

7) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Juli tahun 2019:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.9.475.000}}{\text{Rp.24.850.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6187122736} = \text{Rp. 25.669.767,156208,-}$$

8) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Agustus tahun 2019:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.10.050.000}}{\text{Rp. 26.600.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6221804511} = \text{Rp. 25.526.677,946761,-}$$

9) Perhitungan perencanaan laba pada bulan September tahun 2019:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.9.705.000}}{\text{Rp. 25.550.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6201565558} = \text{Rp. 25.609.984,852151,-}$$

10) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Oktober tahun 2019:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.10.395.000}}{\text{Rp. 27.650.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6240506329} = \text{Rp. 25.450.178,49945,-}$$

11) Perhitungan perencanaan laba pada bulan November tahun 2019:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.10.165.000}}{\text{Rp. 26.950.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6228200371} = \text{Rp. 25.500.464,105091,-}$$

12) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Desember tahun 2018:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.10.280.000}}{\text{Rp. 27.300.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6234432234} = \text{Rp. 25.474.974,149827,-} \end{aligned}$$

c. Perhitungan perencanaan laba pada tahun 2020

1) Perhitungan perencanaan laba pada bulan januari tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.10.510.000}}{\text{Rp.27.475.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6174704277} = \text{Rp. 25.721.393,750239,-} \end{aligned}$$

2) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Fenruari tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.10.050.000}}{\text{Rp.27.125.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6294930876} = \text{Rp. 25.230.142,018799,-} \end{aligned}$$

3) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Maret tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.9.130.000}}{\text{Rp.22.225.000}}} \end{aligned}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 15.882.200}{0,5892013498} = \text{Rp. } 26.955.471,173634 \text{,-}$$

4) Perhitungan perencanaan laba pada bulan April tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap-Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.}10.882.200 - \text{Rp.}5.000.000}{1 - \frac{\text{Rp.}3.610.000}{\text{Rp.}6.615.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 15.882.200}{0,4542705971} = \text{Rp. } 34.961.981,033749 \text{-} \end{aligned}$$

5) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Mei tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap-Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.}10.882.200 - \text{Rp.}5.000.000}{1 - \frac{\text{Rp.}4.185.000}{\text{Rp.}6.965.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 15.882.200}{0,3991385499} = \text{Rp. } 39.791.195,322975 \text{-} \end{aligned}$$

6) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Juni tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap-Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.}10.882.200 - \text{Rp.}5.000.000}{1 - \frac{\text{Rp.}4.760.000}{\text{Rp.}8.260.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 15.882.200}{0,4237288136} = \text{Rp. } 37.481.991,996402 \text{-} \end{aligned}$$

7) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Juli tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap-Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.}10.882.200 - \text{Rp.}5.000.000}{1 - \frac{\text{Rp.}4.645.000}{\text{Rp.}10.500.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 15.882.200}{0,5576190476} = \text{Rp. } 28.482.169,087224 \text{-} \end{aligned}$$

8) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Agustus tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200}-\text{Rp.5.000.000}}{1-\frac{\text{Rp.5.680.000}}{\text{Rp.12.075.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,5296066253} = \text{Rp. 29. 988.673,179841,-} \end{aligned}$$

9) Perhitungan perencanaan laba pada bulan September tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200}-\text{Rp.5.000.000}}{1-\frac{\text{Rp.6.025.000}}{\text{Rp.13.720.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,5608600583} = \text{Rp. 28.317.580,767188,-} \end{aligned}$$

10) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Oktober tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp.10.882.200}-\text{Rp.5.000.000}}{1-\frac{\text{Rp.6.485.000}}{\text{Rp. 15.750.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,5882539683} = \text{Rp. 26.998.882,890494,-} \end{aligned}$$

11) Perhitungan perencanaan laba pada bulan November tahun 2020:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap}-\text{Laba yang diinginkan}}{1-\frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.7.060.000}}{\text{Rp. 17.395.0000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,594136246} = \text{Rp. 26.731.579,005533,-}$$

12) Perhitungan perencanaan laba pada bulan Desember tahun 2020:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} - \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp.10.882.200} - \text{Rp.5.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.7.865.000}}{\text{Rp. 20.195.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.882.200}}{0,6105471651} = \text{Rp. 26.013.059,936817,-}$$

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

D. Hasil Pembahasan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang diuraikan pada bab sebelumnya, *Contribution Margin Ratio* merupakan suatu alat ukur internal yang penting dalam pengambilan keputusan manajemen. Jika jumlah *Contribution Margin Ratio* tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan

sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika *Contribution Margin Ratio* yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap. Dari hasil yang didapatkan, bahwa *Contribution Margin Ratio* mampu menutupi biaya tetap karena UD. Tyyana Coffee mengalami keuntungan dari produk bubuk kopi arabika.

Analisis *break even point* merupakan salah satu teknik analisis yang mempelajari hubungan antara biaya, volume produksi serta laba. Sebelum dilakukan analisis *Break Even Point* hasil *Break Even Point* menunjukkan bahwa *Contribution Margin Ratio* tidak lebih besardibandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan UD. Tyyana Coffee belum dalam keadaan *break even point*. Dan setelah *Break Even Point* hasil dari *Break Even Point* menunjukkan bahwa *Contribution Margin Ratio* lebih besar dibandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan UD. Tyyana Coffee bisa mencapai *Break Even Point*. Keadaan *Break Even Point* diatas menunjukkan batas minimum, sehingga UD. Tyyana Coffee menunjukkan tingkat aman selama beberapa tahun terakhir.

Margin of Safety merupakan elemen untuk mengukur keamanan perusahaan. *Margin of Safety* yang besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, dan sebaliknya jika *margin of safety* kecil mendekati nol persen menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas.

Hasil dari analisis *margin of safety* UD. Tyyana Coffee menunjukkan tingkat keamanan meskipun mengalami fluktuasi.

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

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada UD. Tyyana Coffee maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. *Contribution Margin Ratio* adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jika jumlah *Contribution Margin Ratio* tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika *Contribution Margin Ratio* yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap. Dari hasil yang didapat bahwa *Contribution Margin Ratio* (CMR) mampu menutupi biaya tetap karena UD. Tyyana Coffee mengalami keuntungan dari penjualan produk bubuk kopi arabika.
2. Analisis *break even point* merupakan salah satu teknik analisis yang mempelajari hubungan antara biaya, volume produksi serta laba. Hasil dari *break even point* menunjukkan bahwa *contribution margin ratio* lebih besar dibandingkan biaya tetap, sehingga dapat dikatakan UD. Tyyana Coffee bisa mencapai *break even point* dan mengalami fluktuasi. Keadaan *break even point* di atas menunjukkan batas minimum, sehingga UD. Tyyana Coffe menunjukkan tingkat keamanan selama dua tahun yaitu pada tahun 2018 dan tahun 2019, sedangkan di tahun terakhir tahun 2020 UD. Tyyana Coffee mengalami kerugian mulai awal bulan April sampai dengan bulan November yang

disebabkan oleh pandemi COVID-19 dan kembali memperoleh keuntungan kembali di bulan Desember tahun 2020.

3. *Margin of Safety* menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya dan sebaliknya jika *Margin Of Safety* (MOS) kecil mendekati nol persen, menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya, yaitu akan mengalami titik impas UD. Tyyana Coffee. Hasil analisis *Margin Of Safety* (MOS) menunjukkan tingkat keamanan dan mengalami fluktuasi.
4. Adanya hubungan yang positif antara analisis *break even point* dengan perencanaan laba. Hubungan positif *break even point* dengan perencanaan laba yang naik maka *break even point* juga akan naik apabila anggaran tidak berubah dan laba akan menurun, sedangkan apabila anggaran biaya tetap menurun dan *break even point* turun maka laba akan naik, demikian penjelasan hubungan positif dari *break even point* dengan perencanaan laba.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat diberikan kepada UD. Tyyana Coffee yaitu:

1. Untuk merencanakan laba dengan menggunakan analisis *break even point*, UD. Tyyana Coffee hendaknya memisahkan biaya tetap dan biaya variabel.
2. Kemampuan UD. Tyyana Coffee dalam memasarkan atau menghasilkan produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan UD. Tyyana

Coffee untuk mengadakan perluasan produksi atau meningkatkan volume produksi, volume penjualan, sesuai dengan kapasitas UD.Tyyana Coffee. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap laba.

3. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk melanjutkan dan mengembangkan Analisis *Break Even Point* terhadap Perencanaan Laba dengan aspek penelitian yang lain pada kajian yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. *Kewirausahaan Edisi Revisi Cetakan Ke-14*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah, 1971.
- Arifin, Tajul. *Statistik Penelitian*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Ekonomi Dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana, 2005.
- Garrison, Ray H, Norren, W. Eric, Brewer, and C. Peter. *Akuntansi Manajemen : Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Gunawan, Adisaputro. *Anggaran Perusahaan 2. Edisi Pertama, Cetakan Ketujuh*. Yogyakarta: BPF, 2007.
- Hamka. *Tafsir Al-AZHAR Cetakan Kedua*. Surabaya: PT Bina Ilmu Offset, 1981.
- H.B Siswanto. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005.
- Husna, A., A. Nasser, A. Hardana. 2021. Vol. 02. JISFIM : Journal of Islamic Social Finance Management. *Analisis Laba Terhadap Kemampuan Membayar Zakat Bank Muamalat*. 241.
- Heni Rangga Weni Tampubolon, “Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba pada PT. Asam Jawa Medan.” (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2019).
- Ibrahim, H.M Yacob. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2012.
- Iela, Bustami Bastian Nur. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Kencana Media, 2009.
- L.M Samryn. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Lukman, Syamsuddin. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT Rajagrafindo, 2007.

- Manurung, Prathama Rahardja Mandala. *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikro Ekonomi Dan Makro Ekonomi)*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, n.d.
- Muhammad Syukur Siregar, “Analisis *Break Even Point* untuk Perencanaan Laba Pada Ud. Salim Bakery Padangsidempuan”. (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2019).
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE UGM, 1990.
- Munawir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Liberty Yogyakarta, 2007.
- Rudianto. *Penganggaran*. Jakarta: Erlangga, 2009.
- Rusdiana. *Manajemen Operasi*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.
- Resky Sahreni, “Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam Merencanakan Laba pada Usaha Kipang Sisera Kabupaten Panyabungan Mandailing Natal”. (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2018).
- Resky Sahreni, “Analisis *Break Even Point* Pada Usaha Pengolahan Pucuk Daun Teh (Kasus di Pabrik Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur)”. (Skripsi, Universitas Negeri Surakarta, 2008).
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sukardi. *Metodologi Penelitian Kompetensi Dan Praktiknya*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004.
- Sule, Erni Tisnawati, and Kurniawan Saefullah. *Pengantar Management*. Jakarta: Kencana, 2005.
- Sumber Data. *UD. Tyyana Coffee , Kabupaten Tapanuli Selatan*. Januari, 2017.
- Umar, Husein. *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis Edisi Kedua*. Bandung: PT Rajagrafindo Persada, 2013.
- Warindrani, Krisna, and Armila. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Windi, W. Darwis, Zulaika.. 2022. Vol. 01. PROJES. *Pengaruh Biaya Pemasaran Dan Biaya Umum Terhadap Laba Bersih PT. Astra Agro Lestari*. 24

Wahyudi Prasetyo, “Analisis *Break Even Point* (BEP) Pada Industri Pengolahan Tebu di Pabrik Gula (PG) Mojo Kabupaten Sragen”. (Skripsi, Universitas Negeri Surakarta, 2010).

Lampiran 1

DATA PRODUKSI TAHUN 2018 - 2020

Tahun	Bulan	Total Bruto (kg)	Total Netto (ons)	Total Produksi (pcs)
2018	Januari	70	58.000	580
	Februari	75	63.000	630
	Maret	72	60.000	600
	April	82	70.000	700
	Mei	83	71.000	710
	Juni	73	61.000	610
	Juli	76	64.000	640
	Agustus	85	73.000	730
	September	69	57.000	570
	Oktober	65	53.000	530
	November	68	56.000	560
	Desember	71	59.000	590
2019	Januari	76	64.000	640
	Februari	81	69.000	690
	Maret	82	70.000	700
	April	86	74.000	740
	Mei	89	77.000	770
	Juni	90	78.000	780
	Juli	83	71.000	710
	Agustus	88	76.000	760
	September	85	73.000	730
	Oktober	91	79.000	790
	November	89	77.000	770
	Desember	90	78.000	780
2020	Januari	92	80.000	785
	Februari	88	76.000	775
	Maret	80	68.000	637
	April	32	20.000	189
	Mei	37	25.000	199
	Juni	42	30.000	236
	Juli	41	29.000	300
	Agustus	50	38.000	345
	September	53	41.000	392
	Oktober	57	45.000	450
	November	62	50.000	497
	Desember	69	57.000	577

Lampiran 2

PENGALOKASIAN BIAYA PRODUKSI

1. Biaya Bahan Baku (Biji Kopi) = Rp. 80.000,- /kg
2. Biaya Tenaga Kerja :
Gaji Karyawan yaitu :
 - Pemilik perusahaan = Rp. 3.500.000,-
 - Sekretaris = Rp. 3.500.000,-
 - Bendahara = Rp. 2.000.000,-
 - Bagian Produksi/ Pengolahan = Rp. 1.700.000,-
3. Biaya Overhead Pabrik :
 - a. Biaya Listrik = Rp. 100.000,- / bulan
 - b. Biaya Packazing = Rp. 1.000,- / pcs
 - c. Biaya Roasting = Rp. 25.000,- / kg
 - d. Biaya Pajak papan iklan = Rp. 986.000,- / tahun
 - e. Biaya Gas = Rp. 50.000,- / bulan

Lampiran 3

DATA PERHITUNGAN BIAYA PRODUKSI TAHUN 2018

Bulan Januari

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
580.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.750.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 5.600.000,-</u>	Rp

7.980.000,-

Bulan Februari

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
630.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.875.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 6.000.000,-</u>	Rp
		<u>Rp 8.555.000,-</u>	

Bulan Maret

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
600.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.800.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 5.760.000,-</u>	Rp
		<u>Rp 8.210.000,-</u>	

Bulan April

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
700.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.050.000,-			

- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 6.560.000,-</u>	
		Rp 9.360.000,-	

Bulan Mei

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
710.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.750.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 6.640.000,-</u>	
		Rp 9.475.000,-	

Bulan Juni

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
610.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.825.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 5.840.000,-</u>	
		Rp 8.325.000,-	

Bulan Juli

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
640.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.900.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 6.080.000,-</u>	
		Rp 8.670.000,-	

Bulan Agustus

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
730.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.125.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 6.800.000,-
Rp 9.705.000,-

Bulan September

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
570.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.725.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 5.520.000,-
Rp 7.865.000,-

Bulan Oktober

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
530.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.625.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 5.200.000,-
Rp 7.405.000,-

Bulan November

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
560.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.700.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 5.440.000,-
Rp 7.750.000,-

Bulan Desember

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
590.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.775.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 5.680.000,-
Rp 8.095.000,-

Lampiran 4

DATA PERHITUNGAN BIAYA PRODUKSI TAHUN 2019

Bulan Januari

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
640.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.900.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 6.080.000,-</u>	
		Rp 8.670.000,-	

Bulan Februari

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
690.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.025.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 6.480.000,-</u>	
		Rp 9.245.000,-	

Bulan Maret

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
700.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.050.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 6.560.000,-</u>	
		Rp 9.360.000,-	

Bulan April

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
740.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.150.000,-			

- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 6.880.000,-</u>	
		Rp 9.820.000,-	

Bulan Mei

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
770.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.225.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 7.120.000,-</u>	
		Rp 10.165.000,-	

Bulan Juni

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
780.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.250.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 7.200.000,-</u>	
		Rp 10.280.000,-	

Bulan Juli

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
710.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.075.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 6.640.000,-</u>	
		Rp 9.475.000,-	

Bulan Agustus

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
760.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.200.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 7.040.000,-</u>	

Rp 10.050.000,-

Bulan September

Biaya Tetap

- Gaji Karyawan Rp 10.700.000,-
730.000,-
- Biaya Listrik Rp 100.000,-
2.125.000,-
- Biaya Pajak Rp 82.200,-
50.000,-

Biaya Variabel

- Biaya Packazing Rp
- Biaya Roasting Rp
- Biaya Gas Rp

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 6.800.000,-
Rp 9.705.000,-

Bulan Oktober

Biaya Tetap

- Gaji Karyawan Rp 10.700.000,-
790.000,-
- Biaya Listrik Rp 100.000,-
2.275.000,-
- Biaya Pajak Rp 82.200,-
50.000,-

Biaya Variabel

- Biaya Packazing Rp
- Biaya Roasting Rp
- Biaya Gas Rp

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 7.280.000,-
Rp 10.395.000,-

Bulan November

Biaya Tetap

- Gaji Karyawan Rp 10.700.000,-
770.000,-
- Biaya Listrik Rp 100.000,-
2.225.000,-
- Biaya Pajak Rp 82.200,-
50.000,-

Biaya Variabel

- Biaya Packazing Rp
- Biaya Roasting Rp
- Biaya Gas Rp

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 7.120.000,-
Rp 10.165.000,-

Bulan Desember

Biaya Tetap

- Gaji Karyawan Rp 10.700.000,-
780.000,-
- Biaya Listrik Rp 100.000,-
2.250.000,-
- Biaya Pajak Rp 82.200,-
50.000,-

Rp 10.882.200,-

Biaya Variabel

- Biaya Packazing Rp
- Biaya Roasting Rp
- Biaya Gas Rp

- Biaya Bahan Baku Rp 7.200.000,-
Rp 10.280.000,-

Lampiran 5

DATA PERHITUNGAN BIAYA PRODUKSI TAHUN 2020

Bulan Januari

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
800.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.300.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 7.360.000,-</u>	
		Rp 10.510.000,-	

Bulan Februari

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
760.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.200.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 7.040.000,-</u>	
		Rp 10.050.000,-	

Bulan Maret

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
680.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
2.000.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 6.400.000,-</u>	
		Rp 9.130.000,-	

Bulan April

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
200.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
800.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 2.560.000,-
Rp 3.610.000,-

Bulan Mei

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
250.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
925.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 2.960.000,-
Rp 4.185.000,-

Bulan Juni

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
300.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.050.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 3.360.000,-
Rp 4.760.000,-

Bulan Juli

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
290.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.025.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 3.280.000,-
Rp 4.645.000,-

Bulan Agustus

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
380.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.250.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			

Rp 10.882.200,- - Biaya Bahan Baku Rp 4.000.000,-
Rp 5.680.000,-

Bulan September

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
410.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.325.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 4.240.000,-</u>	
		Rp 6.025.000,-	

Bulan Oktober

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
450.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.425.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 4.560.000,-</u>	
		Rp 6.485.000,-	

Bulan November

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
500.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.550.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 4.960.000,-</u>	
		Rp 7.060.000,-	

Bulan Desember

Biaya Tetap		Biaya Variabel	
- Gaji Karyawan	Rp 10.700.000,-	- Biaya Packazing	Rp
570.000,-			
- Biaya Listrik	Rp 100.000,-	- Biaya Roasting	Rp
1.725.000,-			
- Biaya Pajak	<u>Rp 82.200,-</u>	- Biaya Gas	Rp
50.000,-			
Rp 10.882.200,-	- Biaya Bahan Baku	<u>Rp 5.520.000,-</u>	
		Rp 7.865.000,-	

Lampiran 6

**DATA BIAYA PRODUKSI
TAHUN 2018-2020**

Tahun	Bulan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total
2018	Januari	Rp 10.882.200	Rp 7.980.000	Rp 18.862.200
	Februari	Rp 10.882.200	Rp 8.555.000	Rp19. 437.200
	Maret	Rp 10.882.200	Rp 8.210.000	Rp 19.092.000
	April	Rp 10.882.200	Rp 9.360.000	Rp 20.242.200
	Mei	Rp 10.882.200	Rp 9.475.000	Rp 20.357.200
	Juni	Rp 10.882.200	Rp 8.325.000	Rp 19.207.200
	Juli	Rp 10.882.200	Rp 8.670.000	Rp 19.552.200
	Agustus	Rp 10.882.200	Rp 9.705.000	Rp 20.587.200
	September	Rp 10.882.200	Rp 7.865.000	Rp 18.747.200
	Oktober	Rp 10.882.200	Rp 7.405.000	Rp 18.287.200
	November	Rp 10.882.200	Rp 7.750.000	Rp 18.632.200
	Desember	Rp 10.882.200	Rp 8.095.000	Rp 18.977.200
2019	Januari	Rp 10.882.200	Rp 8.670.000	Rp 19.552.200
	Februari	Rp 10.882.200	Rp 9.245.000	Rp 20.127.200
	Maret	Rp 10.882.200	Rp 9.360.000	Rp 20.242.200
	April	Rp 10.882.200	Rp 9.820.000	Rp 20.702.200
	Mei	Rp 10.882.200	Rp 10.165.000	Rp 21.047.200
	Juni	Rp 10.882.200	Rp 10.280.000	Rp 21.280.200
	Juli	Rp 10.882.200	Rp 9.475.000	Rp 20.357.200
	Agustus	Rp 10.882.200	Rp 10.050.000	Rp 20.932.200
	September	Rp 10.882.200	Rp 9.705.000	Rp 20.587.200
	Oktober	Rp 10.882.200	Rp 10.395.000	Rp 21.277.200
	November	Rp 10.882.200	Rp 10.165.000	Rp 21.047.200
	Desember	Rp 10.882.200	Rp 10.280.000	Rp 21.162.200
2020	Januari	Rp 10.882.200	Rp 10.510.000	Rp 21.392.200
	Februari	Rp 10.882.200	Rp 10.050.000	Rp 20.932.200
	Maret	Rp 10.882.200	Rp 9.130.000	Rp 20.130.200
	April	Rp 10.882.200	Rp 3.610.000	Rp14.492.200
	Mei	Rp 10.882.200	Rp 4.185.000	Rp 15.067.200
	Juni	Rp 10.882.200	Rp 4.760.000	Rp 15.642.200
	Juli	Rp 10.882.200	Rp 4.645.000	Rp 15.527.200
	Agustus	Rp 10.882.200	Rp 5.680.000	Rp 16.562.200
	September	Rp 10.882.200	Rp 6.025.000	Rp 16.907.200
	Oktober	Rp 10.882.200	Rp 6.485.000	Rp 17.367.200
	November	Rp 10.882.200	Rp 7.060.000	Rp 17.942.200
	Desember	Rp 10.882.200	Rp 7.865.000	Rp 18.747.200

Lampiran 7

**DATA PENJUALAN PRODUK BUBUK KOPI ARABIKA
TAHUN 2018-2020**

Tahun	Bulan	Jumlah Terjual (Bungkus)
2018	Januari	577
	Februari	625
	Maret	600
	April	685
	Mei	694
	Juni	605
	Juli	632
	Agustus	721
	September	570
	Oktober	521
	November	534
	Desember	580
2019	Januari	640
	Februari	690
	Maret	699
	April	725
	Mei	770
	Juni	780
	Juli	710
	Agustus	760
	September	730
	Oktober	790
	November	770
	Desember	780
2020	Januari	785
	Februari	775
	Maret	635
	April	189
	Mei	199
	Juni	236
	Juli	300
	Agustus	345
	September	392
	Oktober	450
	November	497
	Desember	577