

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Menurut Horngren, *et al* (2019) Tujuan utama perusahaan adalah menghasilkan uang, yang digunakan untuk mendanai operasi dan mendorong ekspansi. Perencanaan yang matang diperlukan untuk mencapai target keuntungan, terutama dalam menentukan volume penjualan. Laba bukan hanya ukuran keberhasilan suatu perusahaan tetapi juga kapasitasnya untuk bertahan dan tumbuh dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Di sisi lain, bahaya kerugian akan meningkat dan dapat menghambat kemajuan usaha jika perusahaan tidak mampu memenuhi target keuntungannya.

Oleh karena itu, dunia usaha perlu melakukan perencanaan dan analisis yang matang. Risiko kerugian dapat dikurangi dengan pendekatan yang tepat, sehingga bisnis dapat terus bersaing dan berkembang secara berkelanjutan. Manajer dapat meningkatkan pendapatan dengan merencanakan dan melaksanakannya (1) Mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan saat ini untuk meminimalkan biaya operasional; (2) Mengidentifikasi tingkat harga jual yang sesuai dengan keuntungan yang diharapkan; dan (3) Meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin. Ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah atau sendiri-sendiri karena berkaitan erat bahkan saling berkaitan.

menurut Assa, R L (2013) Strategi keuntungan adalah salah satu tindakan yang diambil manajemen. Perencanaan ini terdiri dari sejumlah tindakan yang

dimaksudkan untuk membantu bisnis mencapai tujuan keuntungan yang diantisipasi. Analisis biaya, volume, dan laba adalah beberapa instrumen yang digunakan dalam proses perencanaan laba. Saat membuat laporan laba rugi, ketiga faktor ini biaya, volume, dan laba sangat penting. Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajemen akan berupaya mendistribusikan dan mengelola sumber daya seefektif mungkin agar menawarkan keuntungan sebesar-besarnya.

Manajemen dapat merencanakan komposisi biaya, volume, dan tingkat laba yang menguntungkan dengan menggunakan pemahaman tentang bagaimana konsep biaya, volume, dan laba digunakan. Komposisinya harus berada pada tingkat ideal karena merupakan komponen yang saling berhubungan. Laporan laba rugi idealnya disajikan dalam bentuk laporan total penjualan dan penjualan per unit agar lebih instruktif. Selain itu, diperlukan angka-angka dari analisis vertikal yang menampilkan rasio margin kontribusi nilai penjualan dan proporsi biaya variabel. Analisis titik impas, sering juga disebut analisis titik impas, merupakan salah satu metode analisis biaya volume keuntungan.

Dengan mengetahui produksi minimum, harga jual unit, desain produk, dan faktor lainnya, manajer dapat menggunakan analisis titik impas untuk memperkirakan proyeksi keuntungan, menghindari kerugian, dan mengoptimalkan keuntungan. Analisis Break Even Point (BEP), juga dikenal sebagai titik impas, adalah metode analisis yang digunakan untuk menguji hubungan antara total biaya, pendapatan yang diantisipasi, dan volume penjualan. Secara umum, penelitian ini juga memberikan informasi tentang margin keamanan, yang berguna dalam menunjukkan kepada manajemen seberapa besar

penurunan penjualan dapat diprediksi untuk mencegah kerugian dari bisnis yang dijalankan.

Karena penjualan pada BEP berkorelasi dengan penjualan yang dianggarkan, data dapat dikumpulkan mengenai sejauh mana penjualan dapat menurun tanpa menimbulkan kerugian bagi industri atau tingkat keamanan yang ada ketika penjualan menurun. Persentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dan volume penjualan pada titik impas dapat digunakan untuk menyampaikan informasi tentang margin keamanan. Pengeluaran tersebut harus dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel untuk menghitung analisis BEP. Biaya yang jumlah totalnya tetap dan meningkat sebagai respons terhadap variasi volume aktivitas disebut biaya tetap.

Menurut Nursanti *et al.*(2022). Biaya variabel adalah pengeluaran yang jumlah keseluruhannya bervariasi secara proporsional terhadap perubahan volume kegiatan. Tidak akan ada masalah titik impas dalam suatu industri jika pengeluarannya hanya bersifat variabel. Ketika suatu industri mempunyai biaya tetap dan biaya variabel, tantangan titik impas baru akan tercipta. Meskipun jumlah keseluruhan biaya tetap tetap konstan meskipun volume produksi bervariasi, jumlah total biaya variabel akan berfluktuasi sebagai respons terhadap perubahan volume produksi. Anggaran, yang mencakup proyeksi pendapatan yang akan dihasilkan dan biaya yang diperlukan untuk menghasilkan pendapatan tersebut, biasanya menguraikan rencana pengelolaan untuk kegiatan industri yang akan datang.

UMKM Kerupuk Rambak adalah Usaha ini bergerak di bidang makanan ringan. Seiring dengan berjalannya waktu dari tahun ke tahun UMKM kerupuk rambak ini berkembang dan semakin banyak diminati oleh masyarakat yang tertarik untuk membeli kerupuk rambak tersebut. Hal ini menyebabkan omset penjualan yang selalu meningkat dari sebelumnya pada UMKM Kerupuk Rambak di Desa Rambah Muda Kecamatan Rambah Hilir. Berikut adalah daftar UMKM Kerupuk Rambak di Desa Rambah Muda Kecamatan Rambah Hilir

Tabel 1.1
Daftar UMKM Kerupuk Rambak Desa Rambah Muda

NO	NAMA USAHA	LOKASI USAHA
1	Kerupuk Gurih AAM	Rambah Muda
2	Kerupuk Mas Gondrong	Rambah Muda
3	Kerupuk Bu Gholib	Rambah Muda
4	Kerupuk Bu Tina	Rambah Muda

Sumber: *Data Olahan 2024*

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi diketahui juga bahwa masalah yang dihadapi oleh UMKM kerupuk rambak yaitu belum melakukan penerapan perencanaan laba pada usahanya karena UMKM ini menganggap dan memiliki pemahaman jika menjual barang diatas harga beli maka mereka dianggap mendapatkan laba, atau semakin tinggi tingkat penjualan yang dilakukan maka semakin banyak laba yang akan di peroleh, tanpa memperhatikan beberapa biaya yang tidak terhitung.dalam proses produksi.

Hal ini disebabkan karena kurangnya ketidaktahuan pemilik atau karyawan UMKM adanya perhitungan BEP dalam perencanaan laba usaha. Akibatnya juga

akan berdampak terjadinya kerugian karena kurangnya pengetahuan atas tingkat penjualan minimal yang harus dicapai dan seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun. Oleh karena itulah perlu diterapkan perhitungan BEP sebagai alat bantu perencanaan laba yang diharapkan bisa membantu UMKM dalam menyusun perencanaan dan pengambilan keputusan dalam perolehan laba yang diharapkan.

Dari uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : “PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM KERUPUK RAMBAK DESA RAMBAH MUDA KECAMATAN RAMBAH HILIR”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah Bagaimana Penerapan *break even point* (BEP) dalam perencanaan laba pada Pada UMKM KERUPUK RAMBAK DESA RAMBAH MUDA KECAMATAN RAMBAH HILIR

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Penerapan perencanaan laba menggunakan *Break Even Point* (BEP) Pada UMKM KERUPUK RAMBAK DESA RAMBAH MUDA KECAMATAN RAMBAH HILIR

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis Bagi peneliti berharap penelitian ini dapat menambah pengetahuan, pengalaman, dan kajian ilmu akuntansi terutama yang berkaitan dengan *break event point* sebagai alat perencanaan laba.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi UMKM kerupuk Rambak hasil penelitian ini dapat memberikan informasi dan sebagai bahan pertimbangan bagi UMKM karena melalui *Break even point* ini dapat dengan mudah untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan.

- b. Bagi Prodi akuntansi Harapan Bersama untuk dijadikan informasi atau referensi bagi pembaca, sekaligus sebagai acuan dan bahan pembelajaran kedepan untuk mahasiswa selanjutnya. Khususnya mahasiswa di Prodi Akuntansi.

1.5 Pembatasan Masalah dan Originalitas

1.5.1 Pembatasan Masalah

Penelitian ini hanya berfokus menghitung *Break Even Point*, *margin contibusion*, *margin of safety* dan perencanaan laba pada UMKM Kerupuk Rambak Desa Rambah Muda Kecamatan Rambah Hilir, dan laporan penjualan yang digunakan hanya pada tahun 2024

1.5.2 Originalitas

Penelitian ini merupakan bentuk penelitian terdahulu dengan judul penelitian” Analisis Break Even Point *Pada* Usaha Dagang AzZahra Di Jalan Gerilya Samarinda” hasil dari penelitian ini dengan Keseluruhan penjualan telur, dan melakukan perhitungan biaya variabel per unit, margin kontribusi dan laba, margin kontribusi per unit, dan melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam bentuk unit dan rupiah. Dengan ini usaha dagang AzZahra telah mencapai titik impas.

Penelitian ini murni hasil pemikiran dan kerja keras peneliti,serta tidak melakukan tindak *plagiarisme* atau penjiplakan. Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu mengukur titik impas atau BEP dalam perencanaan laba,dan perbedaan penelitian yaitu objek penelitian yang berfokus pada UMKM Kerupuk Rambak Desa Rambah Muda Kecamatan Rambah Hilir dan penambahan Teknik analisis yaitu perhitungan *margin of safety* pada perencanaan laba UMKM

1.5. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini, dibuat sistematika penulisan agar mudah untuk dipahami dan memberikan gambaran secara umum kepada pembaca mengenai tugas akhir ini. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, originalitas dan sistematika penulisan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat teori yang mendasari pokok-pokok bahasan yang digunakan dalam menyelesaikan permasalahan dalam penelitian yaitu menganalisis penerapan break even point sebagai dasar penentuan target: laba yang dicapai UMKM di Rambah Muda, penelitian terdahulu dan kerangka berpikir

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang lokasi penelitian (tempat dan alamat penelitian), waktu penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data penelitian, dan Teknik analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tinjauan umum instansi, seperti profil Umkm Kerupuk Rambak, Klasifikasi Biaya Tetap Dan Variabel , Hasil Analisis Bep, Laporan Hasil Penelitian Dan Pembahasan Hasil Penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian, serta saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna

bagi UMKM Kerupuk Rambak Desa Rambah Muda Kecamatan
Rambah Hilir

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisi tentang daftar buku, *literature* yang
berkaitan dengan penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 UMKM (Usaha Mikro,kecil dan Menengah)

2.1.1 Pengertian UMKM

Menurut Sudartono, *et al* (2022) UMKM adalah kegiatan usaha yang dijalankan oleh perseorangan atau individu, rumah tangga, atau badan usaha skala kecil. Biasanya bisnis UMKM digolongkan melalui pendapatan per tahun, jumlah karyawan, dan aset yang dimiliki. Pemerintah telah mengatur seputar pengelolaan UMKM ini dalam UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM juga tidak hanya memberikan kontribusi yang besar pada PDB tiap tahunnya

Pada tahun 2023, kontribusi usaha mikro,kecil,menengah (UMKM) terhadap pendapatan domestik bruto (PDB) Indonesia mencapai 61% atau setara dengan Rp 9.580 triliun.UMKM juga menyerap sekitar 117 juta pekerja atau 97% dari total tenaga kerja di Indonesia.Dengan adanya UMKM ini berperan penting dalam mengurangi tingkat pengangguran di indonesia

Menurut peraturan pemerintah Nomor 7 tahun 2021, kriteria UMKM Adalah memiliki kekayaan bersih antara Rp50.000.000.00 sampai dengan Rp.500.000.000.00 modal usaha tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha (UMKM) di Indonesia memiliki tempat tersendiri dalam perkembangan ekonomi Indonesia. Perkembangan UMKM ini langsung dibawah pengawasan pemerintah. Agar pemerintah dapat mengawasi dan mengukur setiap perkembangan serta

memberikan arahan kepada pelaku yang terbentuk dalam UMKM berjalan sesuai dengan ketentuannya.

Tabel 2.1
Perkembangan UMKM di Indonesia Tahun 2023-2021

tahun	Jumlah UMKM (juta unit)	Pertumbuhan tahunan
2021	65,46	+ 2,28
2022	65,00	-0,7%
2023	65,00	+1,52%

Sumber: *Kamar Dagang Dan Industry (Kadin) Indonesia*

Dapat dilihat pada Tabel 2.1 bahwa total UMKM di Indonesia dari tahun 2021 ke tahun 2022 mengalami penurunan. Tetapi dari tahun 2022 sampai tahun 2023 terus mengalami peningkatan. Tentunya hal ini tidak lepas dari perkembangan UMKM di setiap Provinsi yang ada di Indonesia. Berikut ini disajikan perkembangan UMKM dari salah satu Provinsi yang ada di Indonesia yaitu Provinsi Riau sebagai berikut

Tabel 2.2
Perkembangan UMKM di Provinsi Riau 2023-2021

Kota/Kabupaten	2023	2022	2021
Kuantan Singingi	21.450	1.845	1.430
Indragiri Hulu	26.488	1.876	5.446
Indragiri Hilir	44.891	2.112	4.881
Pelalawan	13.824	1.654	2.786
Siak	22.948	1.932	2.798
Kampar	45.446	2.345	3.549
Rokan Hulu	27.074	2.013	3.882
Bengkalis	42.029	2.221	7.212
Rokan Hilir	34.036	1.789	3.618
Kepulauan Meranti	12.894	1.567	4.752

Pekanbaru	67.728	26.684	8.226
Dumai	20.782	1.998	3.354
total	277.000	24.808	58.720

Sumber : Badan pusat statistik Provinsi Riau 2023

Dapat dilihat pada Tabel 2.2 bahwa total UMKM di Kabupaten Rokan Hulu terus mengalami peningkatan. Tentunya hal ini tidak lepas dari perkembangan UKM disetiap Kecamatan yang ada di Kabupaten Rokan Hulu. Berikut ini disajikan perkembangan UMKM dari salah satu Kecamatan yang ada di Kabupaten Rokan Hulu sebagai berikut:

Tabel 2.3

Perkembangan UMKM di kecamatan Rambah Hilir Tahun 2023-2021

NO	JENIS USAHA	2021	2022	2023
1	USAHA MENENGAH	3	7	17
2	USAHA KECIL	61	62	97
3	MIKRO KECIL	34	34	50
	TOTAL	98	103	164

Sumber : Dinas Koperasi, UKM, Transmigrasi dan Tenaga Kerja Kabupaten Rokan Hulu (2023)

Dapat dilihat pada Tabel 2.3 bahwa total UKM di Kabupaten Rokan Hulu terus mengalami peningkatan. Tentunya hal ini tidak lepas dari perkembangan UKM disetiap Kecamatan yang ada di Kabupaten Rokan Hulu. Tentunya UMKM ini setiap tahun nya berkembang secara pesat walaupun dengan skala kecil. Berikut ini disajikan perkembangan UKM dari salah satu desa di Kecamatan Rambah Hilir yang juga mengalami peningkatan sebagai berikut:

Tabel 2.4

NO	JENIS USAHA	2021	2022	2023
1	USAHA MENENGAH	-	-	-
2	USAHA KECIL	21	26	35
3	MIKRO KECIL	7	3	5
	TOTAL	28	29	40

Perkembangan UMKM di Desa Rambah Muda Tahun 2023-2021

Sumber : Dinas Koperasi, UKM, Transmigrasi dan Tenaga Kerja Kabupaten Rokan Hulu (2023)

Saat ini dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peranan penting. dan UMKM merupakan jenis unit usaha yang paling banyak melibatkan rakyat Indonesia. Dengan adanya UMKM mampu meningkat kan kesejahteraan sosial dan ekonomi masyarakat, serta meningkatkan pendapatan masyarakat berpendapatan rendah dalam mengurangi kesenjangan dan kemiskinan melalui peningkatan kapasitas usaha, ketrampilan pengelolaan usaha sekaligus mendorong adanya kepastian, perlindungan dan pembinaan usaha dari pemerintah untuk masyarakat dan dari masyarakat untuk masyarakat itu sendiri.

2.1.2 Tujuan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

UMKM didirikan dengan tujuan, antara lain : 1. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM agar usahanya dapat tangguh dan mandiri 2. Mewujudkan peningkatan struktur perekonomian negara. 3. Meningkatkan

peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan mengurangi kemiskinan.

2.1.3 Kriteria UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Kriteria UMKM dijelaskan lewat Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM. Penjelasan soal kriteria UMKM tercantum dalam Bab V Pasal 6 Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM.

1. Kriteria Usaha Mikro Usaha mikro memiliki kriteria yaitu mempunyai kekayaan bersih maksimal Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) namun tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Serta mempunyai nilai penjualan selama setahun maksimal Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
2. Kriteria Usaha Kecil Usaha kecil memiliki kriteria yaitu mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dengan maksimal Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) namun tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Serta mempunyai nilai penjualan selama setahun lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) dengan maksimal Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Kriteria Usaha Menengah Usaha menengah memiliki kriteria yaitu mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) dengan maksimal Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah)

namun tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Serta mempunyai nilai penjualan selama setahun lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) dengan maksimal Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.2 Perencanaan Laba

2.2.1 Pengertian Perencanaan Laba

Memodelkan pendapatan penjualan produk, menentukan aliran pendapatan utama, dan mengalokasikan dana untuk investasi dan biaya operasional merupakan komponen kunci dari perencanaan laba (Horngren et al, 2019).

Komponen analisis biaya-volume-laba dapat digunakan oleh manajemen, khususnya divisi keuangan, untuk membuat rencana kerja dan melakukan penilaian yang lebih menyeluruh. Hal ini disebabkan karena analisis perencanaan laba dapat menjelaskan volume penjualan yang harus dianggarkan oleh bisnis agar dapat mencapai ambang batas laba tertentu (Assa, 2013).

Intinya, perencanaan adalah tindakan yang membentuk masa depan di sini dan saat ini. Membuat keputusan tentang banyak pilihan dan menciptakan strategi berorientasi masa depan merupakan tugas manajemen yang penting dalam perencanaan. Metrik yang sering digunakan untuk mengevaluasi keberhasilan atau kegagalan perusahaan

Karena laba yang memuaskan adalah tujuan utama perusahaan, laba sangat penting dalam perencanaan. Karena pengaruh eksternal yang mempengaruhi perusahaan, termasuk kemajuan teknologi, aktivitas pesaing, ekonomi, demografi,

cuaca, wabah virus corona, preferensi dan pilihan pelanggan, perilaku sosial, dan pertimbangan politik, merencanakan keuntungan secara efektif dapat menjadi tantangan. Sulit untuk meramalkan faktor-faktor eksternal ini karena faktor-faktor tersebut biasanya berada di luar kendali perusahaan (Nursanty et al., 2022).

Unsur-unsur berikut harus diperhatikan oleh manajemen ketika menghitung laba yang diharapkan:

1. Laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu
2. Volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya plus menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar dividen serta menyediakan kebutuhan bisnis di masa depan
3. Titik Impas
4. Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba
6. Pengembalian atas modal yang digunakan. Adapun keuntungan perencanaan laba sebagai berikut:
 - a. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin atas identifikasi dan penyelesaian masalah
 - b. Perencanaan laba menyediakan pengarahan ke semua tingkatan manajemen
 - c. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi.

d. Perencanaan laba menyediakan cara untuk memperoleh ide dan kerja sama

e. Perencanaan laba menyediakan suatu tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu.

2.2.2 Manfaat Perencanaan Laba

Manfaat Perencanaan Laba Garisson dkk (2014:382) sebagai berikut;

- A. Anggaran berfungsi sebagai sarana komunikasi antara manajemen dan seluruh organisasi.
- B. Manajer dipaksa untuk mempertimbangkan dan membuat rencana masa depan berdasarkan anggaran. Manajer harus cepat menangani berbagai masalah mendesak jika tidak mempunyai anggaran.
- C. Proses penganggaran adalah mekanisme untuk mendistribusikan sumber daya ke seluruh perusahaan dengan cara yang memaksimalkan efektivitasnya.
- D. Potensi permasalahan dapat diidentifikasi melalui proses penganggaran
- E. Dengan menggabungkan rencana dari beberapa departemen, anggaran mengatur tindakan seluruh perusahaan. Dengan membuat anggaran, perusahaan dapat memastikan bahwa setiap orang bekerja untuk mencapai tujuan yang sama.
- F. Anggaran menentukan tujuan dan sasaran perusahaan yang dapat dijadikan tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja selanjutnya. Serangkaian perencanaan diatas diperlukan untuk memperbaiki kinerja manajemen yang kurang dalam

menghadapai hambatanhambatan yang mungkin terjadi. Sehingga manajemen dapat mengantisipasi dengan menyusun perencanaan yang baik serta mengambil keputusan untuk perkembangan perusahaan diperiode selanjutnya.

2.3 Break Even Point (BEP)

2.3.1 Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Manajemen menggunakan *Break Even Point* (BEP), yang biasa disebut titik impas, untuk menguji hubungan antara penjualan, pengeluaran, volume, dan laba. Menemukan tingkat produksi yang aman untuk menghindari kerugian merupakan salah satu keuntungan dari titik impas. Pengambilan keputusan bagi manajemen akan dimudahkan dengan analisis titik impas (Hasibuan & Annam, 2021).

Tingkat penjualan dimana laba bersih adalah nol dan margin kontribusi hanya menutupi biaya tetap disebut titik impas. Suatu unit perusahaan dikatakan impas jika tidak untung dan tidak merugi. Dengan kata lain, suatu perusahaan dianggap mencapai titik impas jika seluruh pendapatannya sama dengan total pengeluaran atau labanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja (Nursanty et al 2021)

Menurut Bustan dan Nurlela dalam (Suwartini & Sumiyati (2021) *break even point* / titik impas yaitu sebagai titik di mana pendapatan penjualan suatu unit usaha sama dengan seluruh pengeluarannya. Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada keuntungan maupun kerugian pada unit usaha ini.

Menurut Heru Maruta (2018) menegaskan bahwa data penjualan dan pengeluaran diperlukan untuk analisis titik impas. Jika pendapatan dari penjualan lebih besar dari biaya, maka diperoleh laba bersih. Namun, kerugian dialami oleh bisnis jika pengeluaran melebihi pendapatan. Sementara itu, suatu usaha dikatakan berada pada titik impas jika total penjualannya hanya cukup untuk membayar biaya-biayanya. Analisis titik impas tidak hanya memberikan rincian mengenai hal tersebut

Namun analisis BEP juga membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas di mana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Penjualan dapat menutup biaya, sekaligus menunjukkan besarnya keuntungan atau kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau berada di bawah titik tersebut.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa titik impas (*Break Event Point*) adalah suatu cara atau alat teknik yang digunakan untuk mengetahui volume produksi (usaha) di mana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami rugi. Manajemen memerlukan informasi impas BEP untuk mengetahui tingkat penjualan yang mesti dicapai, sehingga tidak mengalami kerugian

2.3.2. Fungsi dan manfaat analisis Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) digunakan untuk menentukan hal-hal seperti:

1. Jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jumlah penjualan minimum ini berarti juga jumlah produksi minimum yang harus dibuat.
2. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang telah direncanakan atau dapat diartikan bahwa tingkat produksi harus ditetapkan untuk memperoleh laba tersebut.
3. Mengukur dan menjaga agar penjualan dan tingkat produksi tidak lebih kecil dari BEP.
4. Menganalisis perubahan harga jual, harga pokok, dan besarnya hasil penjualan atau tingkat produksi. Sehingga analisis terhadap BEP merupakan suatu alat perencanaan penjualan dan sekaligus perencanaan tingkat produksi, agar perusahaan secara minimal tidak mengalami kerugian. Selanjutnya karena harus memperoleh keuntungan berarti perusahaan harus berproduksi di atas BEP-nya (Prawirasentono, 1977).

Adapun menurut (Suwartini & Sumiyati, 2021) Manfaat analisis Break Even Point bagi manajemen dan perusahaan antara lain sebagai berikut:

1. Membantu memberikan informasi maupun pedoman kepada manajemen dalam memecahkan masalah-masalah lain yang dihadapinya, misalnya masalah penambahan atau penggantian fasilitas pabrik atau investasi dalam aktiva tetap lainnya.

2. Membantu manajemen dalam mengambil keputusan menutup usaha atau tidak serta memberikan informasi kapan sebaiknya usaha tersebut diberhentikan/ditutup.
3. Menganalisa program otomatisasi di mana suatu perusahaan akan beroperasi secara lebih mekanis dan otomatis dan mengganti biaya variabel dan biaya tetap.
4. Menelaah dampak dari perluasan tingkat operasi secara umum.
5. Untuk membuat keputusan tentang produk baru yang harus dicapai jika perusahaan menginginkan BEP dalam suatu proyek yang diusulkan. Sedangkan

Menurut Bustami dan Nurlala dalam (Suwartini & Sumiyati, 2021) manfaat atau kegunaan dari break even point adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan perusahaan agar tidak mengalami kerugian.
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan.
5. Menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

2.3.3 . Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Perusahaan akan mencapai titik impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya dan kemudian memecahkan persamaan laba operasi untuk jumlah unit. Oleh karena itu,

rumus titik impas dalam satuan unit menurut Nursanti, *et al.* (2022)

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{FC}}{(\text{P} - \text{VC})}$$

Keterangan:

BEP : *Break Even Point* (titik impas per unit)

FC : *Fixed cost* (Biaya Tetap)

VC : *Variabel cost* (Biaya Variabel)

P : *Price* (harga per unit)

Untuk menghitung titik impas dalam rupiah penjualan, biaya variabel didefinisikan sebagai suatu presentase dari penjualan, bukan sebagai jumlah unit yang terjual. Dengan menggunakan pendekatan titik impas dalam unit yang terjual maka, akan diperoleh persamaan impas dalam penjualan rupiah sebagai berikut:

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{FC}}{1 - (\text{VC}/\text{P})}$$

Keterangan:

BEP : *Break Even Point* (titik impas per unit)

FC : *Fixed cost* (Biaya Tetap)

VC : *Variabel cost* (Biaya Variabel)

P : *Price* (harga per unit)

Di mana:

- a. Meskipun volume output perusahaan bervariasi, biaya tetap adalah biaya yang, secara keseluruhan, tetap konstan dalam kisaran tertentu. Biaya tetap secara keseluruhan tetap sama terlepas dari berapa banyak atau sedikit produk yang dihasilkan perusahaan, dengan syarat produksi tidak melebihi kapasitas (Sujarweni, 2016).
- b. Biaya variabel adalah biaya yang akan bervariasi secara keseluruhan berdasarkan jumlah volume barang yang diproduksi. Artinya biaya variabel meningkat seiring dengan bertambahnya volume produksi. Sebaliknya, biaya variabel suatu perusahaan akan berkurang jika jumlah barang yang diproduksi lebih sedikit (Sujarweni, 2016).
- c. Tujuan penjualan adalah untuk menyediakan barang jadi kepada calon pelanggan untuk menarik mereka agar membeli barang tersebut.

2.3.4 Marjin kontribusi (*contribution margin*) dalam *Break Even Point*

Menurut Maryanne M Mowen, dkk (2017:170) Marjin kontribusi (*Contribution Margin*) merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel. Secara garis besar, marjin kontribusi adalah total pendapatan yang diterima dari penjualan suatu produk yang tersisa setelah total biaya variabel terpenuhi dan

berfungsi untuk berkontribusi ke biaya tetap dan laba operasi. Margin kontribusi adalah penghasilan dari penjualan dikurangi dengan total biaya variabel. Dimana titik impas berada pada besaran margin kontribusi sama besarnya dengan biaya tetap.

Menurut Handayani, dkk (2023) adanya analisis margin kontribusi memberikan kemudahan dalam melakukan analisis tentang bagaimana selisih antara pendapatan dari penjualan dan beban. Analisis margin kontribusi dapat memberikan wawasan tentang berapa titik impas berada pada besaran margin kontribusi sama besarnya dengan biaya tetap. Adapun peranan margin kontribusi dalam aktivitas bisnis pada suatu perusahaan:

1. Membantu mengukur manfaat relatif dari setiap produk atau jasa yang ditawarkan oleh sebuah perusahaan;
2. Membantu mengukur tingkat laba yang dapat diharapkan dari setiap item yang dijual;
3. Membantu mengidentifikasi produk atau jasa mana yang lebih menguntungkan untuk dijual;
4. Membantu mengukur tingkat penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba yang diharapkan;
5. Memungkinkan pengelola untuk meningkatkan margin laba dengan mengurangi biaya atau meningkatkan harga jual;

6. Membantu menganalisis dampak suatu kebijakan harga tertentu terhadap laba atau volume penjualan;
7. Membantu pengelola untuk menentukan tingkat keuntungan yang diharapkan;
8. Membantu menentukan tingkat biaya yang dapat diterima untuk mencapai margin laba yang diharapkan;
9. Membantu mengukur efisiensi penjualan dan pemasaran;

Adapun rumus margin kontribusi menurut Ria (2023)

$$\text{CMR} = \frac{1 - \text{VC}}{\text{S}}$$

Keterangan:

CMR ; Contribution Margin Ratio

VC : Variabel cost (Biaya variable)

S : Sales (penjualan/pendapatan)

Dalam rumus tersebut mempunyai dua komponen inti ketika melakukan perhitungan margin kontribusi, meliputi pendapatan (*revenue*) dan biaya variabel (*variable cost*).

2.3.5 Margin of Safety (MOS) dalam Break Even Point

Margin of Safety (MOS) atau keamanan margin adalah batas jarak, di mana jika berkurangnya penjualan akan melampaui batas jarak tersebut, maka perusahaan akan menderita kerugian (Suwartini & Sumiyati, 2021).

Ketika penjualan aktual lebih besar daripada penjualan BEP, maka surplus tersebut disebut sebagai *margin of safety*. Dengan kata lain, MOS atau keamanan

margin adalah selisih antara penjualan aktual dan penjualan titik impas. MOS sangat penting untuk mendapatkan keuntungan karena pendapatan lebih besar daripada biaya. Jika perbedaan ini rendah, hal ini menunjukkan tingkat bahaya yang meningkat. Oleh karena itu, semakin besar selisih atau perbedaan antara penjualan aktual dan penjualan BEP maka semakin baik. Hal ini akan membantu untuk memutuskan sejauh mana produksi dapat dilanjutkan sehingga tidak terjadi kerugian (Sonar, 2020). Adapun rumus dari *margin of safety* (MOS)

2.4. Biaya

2.4.1 Pengertian Biaya

Pengorbanan yang dilakukan oleh unit bisnis untuk memperoleh laba yang maksimal di masa yang akan datang adalah pengertian dari biaya (Surya dkk, 2023). Biaya merupakan harga yang dibayarkan untuk mendapatkan, menghasilkan, atau memelihara barang atau jasa. Misalnya harga-harga yang dibayarkan untuk bahan, tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik.

Konsep biaya telah berkembang sesuai kebutuhan para profesi, seperti profesi akuntan, ekonom, insinyur, maupun profesi-profesi lainnya, yang menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK), secara luas biaya dinyatakan dalam bentuk satuan moneter dan telah atau yang berpotensi akan terjadi dengan target tertentu. Secara sempit, biaya merupakan bentuk pengorbanan sumber daya ekonomi untuk mendapatkan aset (Mulyadi; 2018).

2.4.2 . Klasifikasi Biaya

Pada akuntansi biaya, umumnya penggolongan biaya ditentukan atas dasar tujuan yang akan dicapai dengan penggolongan tersebut, karena pada akuntansi biaya dikenal dengan konsep *different costs for different purposes*, yang artinya biaya yang berbeda digunakan untuk kepentingan yang berbeda pula. Pada dasarnya klasifikasi biaya adalah proses pengelompokkan biaya atas keseluruhan elemen biaya secara sistematis ke dalam golongan golongan tertentu yang lebih rinci yang bertujuan memberikan informasi biaya yang lebih lengkap bagi manajemen dalam mengelola perusahaan (Surya dkk, 2023).

Klasifikasi atau penggolongan biaya dilakukan karena biaya yang timbul saat produksi memiliki beragam jenis dan digunakan untuk tujuan berbeda (Riwayadi, 2014). Klasifikasi biaya merupakan proses pengelompokkan dari seluruh komponen biaya secara lebih ringkas dan sistematis agar penjelasan yang diberikan lebih akurat dan bermanfaat (Purwaji, dkk, 2018). Melaksanakan kegiatan klasifikasi biaya secara berbeda diperlukan untuk memberikan informasi yang berbeda untuk melayani kebutuhan manajemen yang berbeda meskipun berasal dari transaksi yang sama (Siregar, dkk, 2017).

1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi Perusahaan

A. Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan biaya yang terkait dengan fungsi produksi yaitu biaya yang muncul dalam proses produksi hingga menjadi produk jadi sampai produk tersebut siap untuk dijual. Biaya produk memiliki tiga elemen, yaitu:

- 1). Biaya bahan langsung yaitu biaya yang penggunaannya dapat ditelusuri dan biaya ini merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku yang kemudian akan diproduksi menjadi barang jadi.
- 2). Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya atas kinerja karyawan yang langsung berkaitan dengan proses produksi dan manfaatnya dapat ditelusuri, serta dapat dibebankan secara layak dalam suatu produk.
- 3). Biaya overhead pabrik merupakan biaya produksi yang tidak dapat ditelusuri atau diidentifikasi secara langsung pada suatu produk. Terdapat tiga biaya overhead pabrik, yaitu:
 - (a). Biaya bahan tidak langsung Biaya ini merupakan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan proses produksi. Biaya ini merupakan biaya yang digunakan dalam proses produksi dengan jumlah lebih sedikit dibandingkan dengan bahan langsung dan tidak dapat ditelusuri pada produk.
 - (b). Biaya tenaga kerja tidak langsung Biaya ini terkait dengan kinerja karyawan pada bagian produksi yang tidak berhubungan langsung dengan proses produksi.
 - (c). Biaya tidak langsung lainnya Biaya ini merupakan biaya lainnya yang kategorinya tidak termasuk ke dalam bahan tidak langsung maupun tenaga kerja tidak langsung.

B. Biaya Non Produksi

Biaya ini merupakan biaya yang dikeluarkan dan tidak memiliki keterikatan dengan proses produksi.

- 1). Beban pemasaran adalah beban yang terkait dengan pemasaran untuk memasarkan produk jadi.
- 2). Beban administrasi dan umum adalah beban yang terkait dengan fungsi administrasi dan umum dalam rangka kelancaran perencanaan, koordinasi, pengarahan, dan pengendalian suatu Perusahaan

2. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Aktivitas

a. Biaya Tetap

adalah biaya yang tidak berubah berdasarkan volume produksi tertentu, tetapi dapat berubah jika adanya perubahan besar pada total produksi tertentu. Biaya ini tidak akan pernah berubah terhadap perubahan aktivitas (volume produksi) dalam rentang yang relevan. Biaya tetap tidak berpengaruh langsung terhadap unit produksi. Contohnya gaji manajer atau harga sewa gedung.

b. Biaya Variabel

adalah biaya yang dibebankan secara langsung pada satu unit barang yang bergerak mengikuti jumlah produksi barang. Biaya ini akan berubah secara proporsional terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan. Semakin banyak unit bisnis memproduksi suatu produk, maka semakin besar

biaya variabel. Contoh dari biaya variabel adalah upah tenaga kerja langsung dan penggunaan bahan langsung.

c. Biaya Semi Variabel

merupakan campuran dari biaya tetap dan variabel. Di mana biaya ini memuat keduanya (biaya tetap dan variabel). Contoh dari biaya semi variabel adalah biaya asuransi kecelakaan kerja karyawan.

3. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Departemen

- a. Departemen Produksi merupakan departemen yang berfungsi untuk melakukan aktivitas proses produksi. Contohnya departemen penjahitan pada perusahaan tekstil.
- b. Departemen Jasa adalah semua departemen di luar departemen produksi. Contohnya departemen keuangan.

4. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Waktu Pembebanan

- a. Biaya Produk adalah semua biaya yang dikorbankan untuk menghasilkan produk. Contohnya karet pada perusahaan pembuat ban.
- b. Biaya Periodik adalah semua biaya yang tidak termasuk ke dalam biaya produk, tetapi akan diperhitungkan dengan penjualan dalam laporan laba rugi berdasarkan periode terjadinya. Contohnya gaji karyawan kantor.

5. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Objek Biaya

- a. Biaya Langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri atau diidentifikasi secara langsung ke dalam objek biaya. Contohnya tepung pada usaha roti.
- b. Biaya Tidak Langsung adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung ke dalam objek biaya. Contohnya tagihan listrik yang digunakan pabrik.

6. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Pengendalian Manajemen

- a. Biaya Terkendali adalah biaya yang dapat diatur oleh perusahaan pada periode tertentu. Contohnya biaya renovasi gedung kator.
- b. Biaya Tidak Terkendali adalah biaya yang tidak dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh perusahaan pada periode tertentu. Contohnya biaya perbaikan peralatan.

2.5 Hasil Penelitian Yang Relevan

2.5.1. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian ini didasari beberapa rujukan atau peneliti terdahulu. Berikut ini 5 penelitian terdahulu yang mendasari penelitian ini

NO	NAMA PENELITI, TAHUN, DAN	VARIABEL YANG DITELITI	INDIKATOR	METODE ANALISIS	HASIL PENELITIAN

	JUDUL PENELITIAN				
1	asnaniah Nor , M. Zaini, Umar Hi Salim (2023) Analisis Break Even Point Pada Usaha Dagang AzZahra Di Jalan Gerilya Samarinda	Variabel yang digunakan: Break Even Point (BEP)	Biaya tetap, biaya variabel, harga jual, penjualan, biaya variabel per unit, break even point	Jenis penelitian ini ialah penelitian deskriptif dengan strategi kuantitatif. Penelitian ini menganalisis Break Even Point (BEP) pada usaha tunggal yaitu	Berdasarkan penelitian ini, Break Even Point (BEP) pada usaha dagang Az-Zahrayaitu membedakan biaya tetap, dan biaya variabel serta menjabarkan harga beli, harga jual, dan volume penjualan unit maupun rupiah. Data yang didapat Selanjutnyadianalisis dengan pemisahan biaya tetap dan biaya variabel pada enam jenis telur dengan persentase telur ras kecil 19%, telur ras besar 50%, telur ras jumbo 15%, telur bebek 10%, telur asin 5%, dan telur puyuh 1% dari total Keseluruhan penjualan telur, melakukan perhitungan biaya variabel per unit, margin kontribusi dan laba, margin kontribusi per unit, dan melakukan perhitungan Break Even Point (BEP) dalam bentuk unit dan rupiah. Dengan ini usaha dagang AzZahra telah mencapai titik impas
2	Eny Ivan's (2022) Analisis Titik Impas dan Kelayakan Usaha Ternak Ayam Petelur Mandiri di Kecamatan	Titik Impas, Dan kelayakan usaha	Biaya tetap, biaya variabel, analisis penerimaan, keuntungan, R/C Rasio, serta BEP	Berdasarkan tingkat dari kealamiah lokasi penelitian, penggunaan metode pada penelitian ini adalah dengan	Berdasarkan hasil titik impas dan kelayakan usaha, maka didapat hasil sebagai berikut: Pendapatan yang diterima dari hasil penjualan per tahun berada di atas titik

	Way Jepara, Kabupaten Lampung Timur			metode survei	impas yaitu sebesar 6.456 unit dan 161.400.000 dalam Rupiah. Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Petelur didapat dengan nilai 1,16. Hasil ini menunjukkan usaha ini layak dijalanka
3	Elicia Rascha Avila Farwahnisa (2022) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Mini Pengolahan High Free Fatty Acid Crude Palm Oil Bangka Belitung Tahun 2022	Variabel Independen : Break Even Point (BEP) Variabel Dependen: Perencanaa n laba	Biaya tetap, biaya variabel, harga jual, penjualan, biaya variabel per unit, break even point, Operating Leverage, Margin of Safety	Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif eksploratif dengan jenis data kuantitatif dan kualitatif dan sumber data primer dan sekunder	Hasil penelitian ini menunjukkan adanya perbedaan pencapaian titik impas dalam Rupiah dan dalam kuantitas di setiap bulannya. Ini disebabkan karena adanya perbedaan besarnya biaya yang dikeluarkan pabrik setiap bulan. Namun dapat dilihat bahwa penjualan yang dilakukan oleh pabrik sudah baik dan selalu berada di atas titik impas, yang berarti perusahaan mampu untuk mencapai keuntungan setiap bulannya
4	Hani Nooryani (2022) Penerapan Analisis Cost Volume Profit (Cvp) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Ukm Faroj Store Di Kabupaten Bogo	Cost Volume Profit (CVP), Perencanaa n Laba	Margin Kontribusi (Contributi on Margin), Break Even Point, Margin Of Safety	Jenis penelitian ini adalah deskriptif eksploratif, yang bertujuan untuk memberikan gambaran konsep atau pola yang digunakan dalam	Hasil dari penelitian ini adalah CVP dapat digunakan untuk mengetahui peramalan laba dan rugi, serta dapat mewujudkan perencanaan laba yang diinginkan. Juga penelitian ini dapat menjadi referensi untuk UMKM tagar mendapatkan motivasi untuk

				penelitian	mencapai laba yang diinginkan.
5	Siska Agustini, Emma Lilianti, dan Andri Eko Putra (2024) Analisis Perhitungan Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba pada PT Mulia Boga Raya TBK yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Cost Volume Profit (CVP) Perencanaan Laba	break even point, contribution margin operating leverage, margin of safety dan analisis target laba	Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif, variabel operasional dalam penelitian ini adalah analisis cost volume profit	Berdasarkan hasil analisis CVP penjualan perusahaan selalu berada diatas nilai titik impas. Kontribusi margin telah mampu menutupi biaya tetap yang terjadi selama periode tersebut. Operating leverage tahun 2018-2021, pada tahun 2018 diatas 2%, namun menurun di 3 tahun berikutnya yakni 1%, penulis menyarankan sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan dan menerapkan strategi pemasaran guna meningkatkan penjualan pada tahun berikutnya.

Dari Tabel penelitian terdahulu, adapun persamaan dan perbedaan dari penelitian ini meliputi variabel yang digunakan, yaitu berupa variabel independen yaitu Break even point (X), dan variabel dependen yaitu perencanaan laba (Y). Selain itu, Penelitian Sinta Agustiani Putri (2023), Isnaniah Nor, M. Zaini, Umar Hi Salim (2023), dan Felicia Rascha Avila Farwahnisa (2022) menggunakan *Margin of safety*.

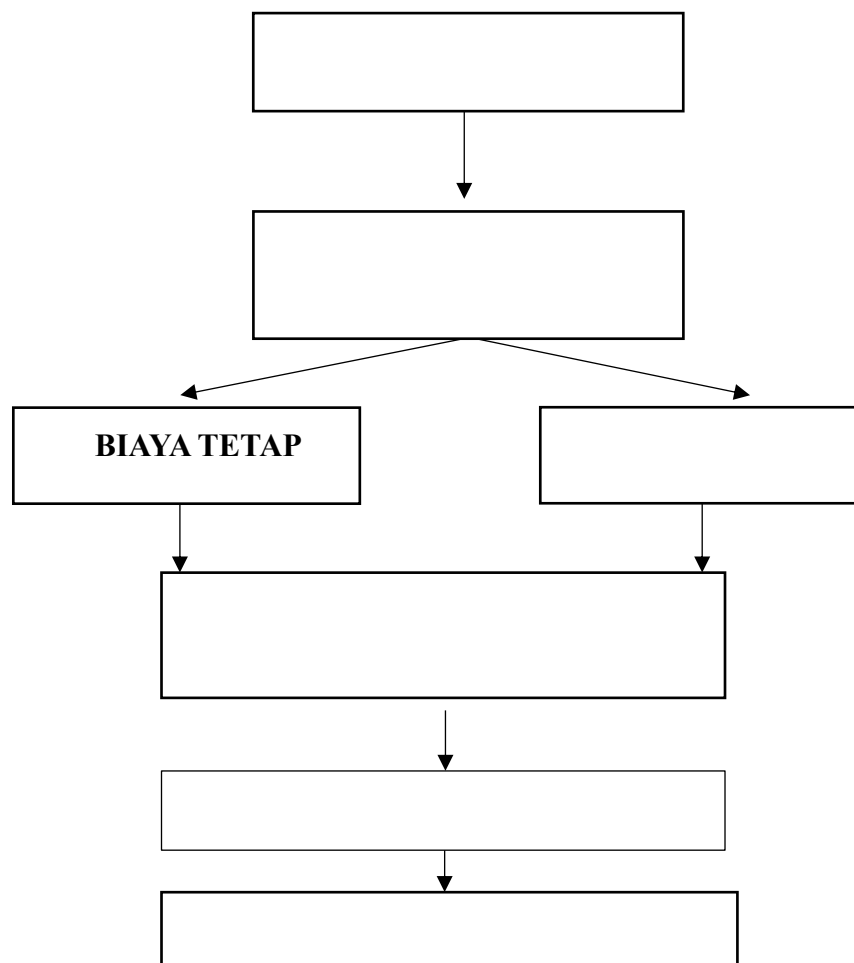
Sedangkan Pada penelitian Siska Agustini (2024), penelitian tersebut menggunakan objek perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, sedangkan penelitian ini menggunakan objek UMKM. Serta pada penelitian

Wintari Mandala, & Eny Ivan's (2022) fokus menganalisis kelayakan usaha, sedangkan penelitian ini tidak mengukur kelayakan usaha, tetapi menganalisa titik impas atau *Break even point* pada UMKM

2.5.2. Kerangka Konseptual

Perencanaan laba sangat membantu manajemen pada setiap unit bisnis dalam merencanakan aktivitas operasionalnya. Perencanaan laba dapat dilakukan salah satunya dengan menggunakan analisis Break Even Point (BEP) atau titik impas.. Menurut Lestari dan Permana (2017:136) .berikut kerangka konseptual

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



Dari kerangka konseptual di atas dapat disimpulkan bahwa untuk merencanakan laba, UMKM kerupuk rambak harus mengklasifikasi biaya variabel dan tetap terlebih dahulu sebelum menghitung titik impas. Dengan titik impas, UMKM kerupuk dapat mengetahui berapa penjualan yang harus dilakukan agar tidak mengalami kerugian. Analisis Break Even Point memudahkan dalam menganalisis faktor yang memengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa yang akan datang. Laba didapatkan dari pendapatan dikurangi total pengeluaran, sedangkan total pengeluaran didapatkan dari jumlah dari total biaya tetap dan total biaya variabel. Dengan adanya margin kontribusi dan *margin of safety* yang berhubungan dengan *Break even point* akan membantu menentukan berapa banyak produk yang harus dijual sehingga mampu menjadi tolak ukur dalam menentukan berapa laba yang diinginkan

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1.Objek Penelitian

Objek Penelitian ini bertempat pada UMKM Kerupuk Rambak di Desa Rambah Muda Kecamatan Rambah Hilir yang terdiri dari 4 UMKM

3.2 Jenis Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kuantitatif . Adapun definisi nya yaitu Data Kuantitatif menurut Sugiyono (2017) adalah data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan atau scoring. Dalam penelitian ini data kuantitatif yaitu berupa data volume penjualan, harga jual, biaya tetap, biaya variabel, dan biaya-biaya yang terjadi di UMKM Kerupuk Rambak di Desa Rambah Muda Kecamatan Rambah Hilir

3.3 Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data primer. Menurut Sugiyono (2016: 225) data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini seperti observasi yang dilakukan secara langsung pada UMKM dengan mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir, wawancara tanya jawab secara langsung dengan karyawan dan pemilik UMKM

dan dokumentasi yang digunakan seperti gambaran umum perusahaan, data perhitungan BEP, dan data yang relevan dengan penelitian.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis ialah sebagai berikut :

a. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2015:82) dokumentasi merupakan catatan peristiwa pada waktu yang lalu, dan dapat berbentuk tulisan, gambar, maupun karya-karya monumental dari seseorang. Peneliti menggunakan data seperti gambaran umum perusahaan, data perhitungan break even point, dan data lain yang relevan dengan penelitian. jadi tehnik pengumpulan data dalam penelitian yaitu dokumentasi terkait laporan UMKM tersebut

3.6 Teknik Analisis Data

Tekhnik Analisis Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif yaitu mengidentifikasi dan memberikan gambaran tentang penerapan perencanaan laba menggunakan break even point pada UMKM KERUPUK RAMBAK Langkah – langkah yang ditempuh saat melakukan analisis data adalah sebagai berikut :

1. Langkah awal yang dilakukan dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data historis yaitu berupa sejarah UMKM, data penjualan, biaya-biaya dan harga

jual dari usaha yang dipilih sebagai objek penelitian yaitu UMKM KERUPUK RAMBAK RAMBAH MUDA

2. Setelah memperoleh data yang telah dibutuhkan, selanjutnya memisahkan biaya- biaya yang telah dikeluarkan oleh UMKM menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.

3. Selanjutnya menghitung *Break Even Point*, *Contribution Margin*, *Margin of Safety* serta perencanaan laba dan penjualan.

a. Menurut Garrison, dkk (2013) rumus *break even point* dalam unit adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{FC}}{(\text{P} - \text{VC})}$$

Keterangan:

BEP : *Break Even Point* (titik impas per unit)

FC : *Fixed cost* (Biaya Tetap)

VC : *Variabel cost* (Biaya Variabel)

P : *Price* (harga per unit)

Sedangkan untuk Rumus mencari *break even point* dalam rupiah biasa digunakan sebagai berikut:

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{FC}}{1 - (\text{VC}/\text{P})}$$

Keterangan:

BEP : *Break Even Point* (titik impas per unit)

FC : *Fixed cost* (Biaya Tetap)

VC : *Variabel cost* (Biaya Variabel)

P : *Price* (harga per unit)

b .Menurut garrison, dkk (2013) Rumus Margin kontribusi Rasio dan margin

kontribusi adalah sebagai berikut:

C .Menurut garrison, dkk (2013) rumus *margin of safety* adalah sebagai berikut:

d.Menurut garrison, dkk (2013) rumus perencanaan laba adalah sebagai berikut:
