

**BREAK EVENT POINT SEBAGAI ANALISIS PERENCANAAN LABA PADA HOME
INDUSTRY KERUPUK AMPLANG DI KABUPATEN SUMENEP**

Oleh :

IRMA MAULIDIA

Program Studi Akuntansi

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

Email : irmamaulidia29@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis *break even point* sebagai perencanaan laba pada *home industry* kerupuk amplang Sumenep di Desa Kertasada Kabupaten Sumenep, sekaligus memberikan ilmu baru dan membantu home industry kerupuk amplang Sumenep dalam mengetahui dan menyusun perencanaan laba yang tepat bagi usahanya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Sampel responden menggunakan metode *purposive sampling*. Analisis data menggunakan analisis *break even point*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep belum mengerti perencanaan laba menggunakan *break event point* dan hanya menggunakan perencanaan laba sepemahaman mereka yaitu mengurangi pendapatan dengan beban, dan hasil analisis *break event point* sudah sesuai dengan penghitungan *break even point*. Sedangkan perencanaan labanya mengalami penurunan di minggu ke-2 lalu mengalami kenaikan.

Kata Kunci : *Break Even Point*, Perencanaan Laba, *Home Industry*.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the break even point analysis as profit planning in the Sumenep amplang cracker home industry in Kertasada Village, Sumenep Regency, as well as providing new knowledge and helping the Sumenep amplang cracker home industry in knowing and planning the right profit for its business. The method used in this research is qualitative method. The sample of respondents used a purposive sampling method. Data analysis using break even point analysis. The results showed that the Home Industry Kerupuk Amplang Sumenep did not understand profit planning using break event points and only used profit planning according to their understanding, namely reducing income with expenses, and the results of the break event point analysis were in accordance with the calculation of break even points. Meanwhile, the profit planning decreased in the second week and then increased.

Keywords: Break Even Point, Profit Planning, Home Industry.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Di Indonesia kata bisnis sudah tidak asing lagi, bahkan memiliki peranan penting bagi pendapatan negara. Bisnis merupakan kegiatan dalam menjual produk atau jasa agar memberikan keuntungan bagi pemiliknya. Faktanya bisnis tidak selalu berkaitan dengan perusahaan yang besar tetapi juga berkaitan dengan usaha-usaha yang tergolong kecil dan tidak memiliki aset yang besar seperti Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Pertumbuhan UMKM di Indonesia sudah semakin pesat bahkan memberikan kontribusi bagi pendapatan negara. Kesuksesan suatu usaha tidak didapatkan begitu saja tetapi harus menggunakan suatu strategi untuk mampu bersaing di pangsa pasar, salah satu strategi yang dapat dilakukan yaitu dengan perencanaan laba. Salah satu bagian perencanaan laba yang digunakan adalah analisis *Break Even Point* (BEP). *Break even point*/titik impas merupakan keadaan dimana perusahaan dalam melakukan kegiatannya tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Bagi perusahaan *break even point* sangat lah penting karena dapat membantu manajemen untuk mengambil keputusan dalam menarik produk atau mengembangkan produk yang dijelankannya.

Pertumbuhan dan perkembangan UMKM juga terjadi di berbagai daerah di Indonesia seperti di Kabupaten Sumenep. Perkembangan UMKM di Kabupaten Sumenep mengalami pasang surut, terutama di era pandemik covid-19 saat ini. Salah satu UMKM yang ada di Indonesia itu adalah UMKM jenis *home industry* yang memproduksi kerupuk amplang milik ibu Sida yang beralamat di Jl. Pelabuhan Kertasada Penatu Rt.08 Rw.04 Desa Kertasada Kecamatan Kalianget Kabupaten Sumenep. Dari beberapa usaha kerupuk amplang di Desa Kertasada, usaha dari ibu Sida inilah yang masih tetap bertahan, tetap melakukan produksi rutin serta memiliki rana usaha yang cukup besar dibanding usaha sejenis yang ada di sekitarnya.

Dari hasil wawancara langsung dan bertolak dari latar belakang diatas, maka penulis mengambil topik penelitian dengan judul "*Break Event Point* Sebagai Analisis Perencanaan Laba Pada *Home Industry* Kerupuk Amplang Di Kabupaten Sumenep". Tujuan utama berfokus pada kemajuan kota kelahiran sendiri, melalui usaha-usaha yang ada disana serta membuktikan bahwa usaha yang dibangun di desa atau bukan kota besar sekalipun masih mampu berkembang bahkan bisa dikenal di kota lain.

Tujuan Penelitian

Yang mana tujuan dari penelitian ini adalah untuk menegetahui :

1. Pemahaman *home industry* kerupuk amplang Sumenep dalam penerapan analisis *break even point* untuk merencanakan laba usahanya.

2. Teknik perencanaan laba yang digunakan oleh *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep.
3. *Break even point* sebagai analisis perencanaan laba pada *Home Industry* Kerupuk Amplang di Kabupaten Sumenep sehingga mampu menentukan laba yang tepat bagi usahanya.

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi

Akuntansi merupakan disiplin ilmu yang mempelajari mengenai pengukuran, penjabaran, atau pemberian kepastian mengenai informasi yang akan membantu manajer, investor, otoritas pajak, dan membuat keputusan lain untuk membuat alokasi sumber daya keputusan di dalam perusahaan, organisasi, dan lembaga pemerintah.

Menurut Rachmina dan Sari (2017: 1), akuntansi manajemen merupakan proses identifikasi, pengukuran, pengumpulan, analisis pencatatan, interpretasi dan pelaporan berbagai kejadian ekonomi dalam kegiatan usaha yang digunakan oleh manajemen dalam menjalankan fungsi manajemen.

Break Event Point

Menurut V. Wiranata Sujarweni (2017: 121), Titik impas atau *Break Event Point* (BEP) adalah suatu kondisi dimana perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan untung maupun tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan ataupun kerugian sama dengan nol.

Menurut Siregar dkk (2018) BEP merupakan jumlah penghasilan yang diterima oleh entitas dinilai sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan pada suatu entitas. Titik impas disini dapat dirumuskan atas dua pendekatan yaitu titik impas dalam jumlah unit dan dalam jumlah rupiah penjualan.

Menurut Rachmina dan Sari (2017: 142), analisis titik impas (*break event point*) adalah informasi yang digunakan oleh manajemen untuk mendapatkan gambaran tentang tingkat volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun untung

Margin Kontribusi

Menurut V. Wiratna. Sujarweni (2017: 135). " Margin Kontribusi adalah selisih antara penjualan dan biaya-biaya variabel dari suatu produk atau jasa. Yaitu jumlah uang yang tersedia untuk menutupi biaya tetap menghasilkan laba. Semakin tinggi nilai margin

kontribusi, semakin rendah resiko untuk tidak balik modal". Rumus margin kontribusi yang terbagi menjadi dua macam yaitu :

- a. Menghitung margin kontribusi dalam unit, dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Margin kontribusi per unit} = \text{Harga jual} - \text{BV}$$

Dimana margin kontribusi perunit sama dengan harga jual dikurang biaya variabel per unit. Dari rumus diatas manajemen akan mengetahui margin kontribusi setiap unit produksi.

- b. Margin kontribusi dalam jumlah totalnya, dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Margin kontribusi} = \text{TP} - \text{TBV}$$

Dimana:

TP : Total Pendapatan

BV : Biaya Variabel

TBV : Total Biaya Variabel

Setelah menentukan nilai margin kontribusi maka perusahaan dapat menentukan nilai *break even point*, menurut Salman dan Farid (2017: 161) menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin kontribusi dalam unit}}$$

$$\text{BEP Penjualan/Rupiah} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

Margin kontribusi sebagai persentase penjualan disebut rasio margin kontribusi (Rasio MK). Rasio ini dihitung dengan cara berikut :

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Tingkat Keamanan (*Margin Of Safety*)

Margin of safety adalah jumlah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik impas volume penjualan. Tingkat keamanan menjelaskan seberapa besar jumlah pendapatan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi (Rachmina dan Sari, 2017: 142).

Perhitungan *Margin Of Safety* memberikan manajemen suatu penentuan seberapa dekat tingkat bahaya perubahan yang beroperasi. Semakin rendah *margin of safety*, semakin manajemen harus berhati-hati mengamati penjualan dan mengontrol biaya sehingga tidak akan menghasilkan kerugian bersih.

Sedangkan menurut Salman dan Farid (2017: 161) untuk menghitung *margin of safety* adalah sebagai berikut :

Penjualan yang direncanakan = Total penjualan – Penjualan impas

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

Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang rendah, karena *margin of safety* memberikan gambaran kepada manajemen beberapa penurunan yang dapat diantisipasi sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba.

Laba

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2017: 130). “Laba merupakan tujuan utama perusahaan yang berorientasi profit”. Untuk merencanakan laba perlu mengadakan pengamatan kemungkinan faktor-faktor yang mempengaruhi laba perusahaan. Ada tiga faktor yang mempengaruhi laba perusahaan yaitu :

1. Biaya
2. Harga Jual
3. Volume Penjualan

Sedangkan menurut J. Wild dalam Mia Lasmi Wardiyah (2017: 266) “Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian.”

Perencanaan Laba

Menurut Koraag dan Bat (2016: 805) perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja untuk jangka panjang juga jangka pendek, perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.

Menurut Rachmina dan Wulan Sari (2017: 133) Parameter dalam perencanaan laba jangka pendek :

1. *Margin kontribusi (contribution margin – CM)*
2. *Titik impas (break event point – BEP)*
3. *Margin pengamanan penjualan (Margin of safety – MOS)*
4. *Titik penutupan usaha (shift down point – SDP)*
5. *Operating leverage (degree operating leverage – DOL)*

Didalam analisis target laba dapat dilakukan dengan dua pendekatan yaitu metode persamaan dan metode margin kontribusi.

1. Metode Persamaan

Dalam metode persamaan analisis target laba dapat dilakukan dengan cara:

Penjualan = Biaya Variabel + Biaya Tetap + Laba

2. Metode Margin Kontribusi

Dalam metode margin kontribusi analisis target laba dapat dilakukan dengan cara :

$$\text{Unit penjualan untuk} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Harga per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$\text{Mencapai target laba} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

Leverage Operasi

Dalam istilah keuangan, Siregar dkk (2018) mengatakan bahwa *Operating Leverage* berhubungan dengan bauran relatif biaya tetap dan biaya variabel dalam suatu organisasi. *Operating Leverage* dapat digunakan untuk mengetahui besarnya penggunaan biaya tetap yang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan yang cukup untuk meningkatkan laba perusahaan.

Semakin tinggi *operating leverage* maka akan berdampak pada perubahan aktivitas penjualan terhadap laba. Untuk menghitung tingkat suatu penjualan pada *operating leverage* dapat menggunakan rasio margin kontribusi margin dengan laba, seperti rumus sebagai berikut

$$\text{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba}}$$

Dengan pendekatan tingkat *leverage* operasi tersebut, selanjutnya manajemen dapat membuat proyeksi peningkatan laba dengan menggunakan formula :

Kenaikan Laba Bersih = Tingkat *leverage* operasi x Kenaikan penjualan

Biaya dalam Analisis *Break Event Point* (BEP)

Menurut Sujarweni (2017: 22) Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva. Siregar dkk (2018) biaya adalah sumber ekonomi yang berupa beberapa uang untuk dikorbankan dengan tujuan mendapatkan barang/jasa dan diharapkan mendapatkan sebuah manfaat pada masa sekarang ataupun untuk manfaat masa depan.

Klasifikasi Biaya

Dalam penelitian ini untuk menentukan jenis biaya perusahaan menggunakan pendekatan analitis, dimana penulis akan meneliti satu per satu biaya dan membaginya menjadi dua bagian yaitu :

1. Biaya Tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Contoh dari biaya tetap yaitu sewa, pajak, gaji, depresiasi, bea, asuransi, dan lain-lain.

2. Biaya Variabel merupakan biaya yang secara total berubah ubah sesuai dengan perubahan volume produksi dan penjualan. Dalam hal ini sulit terjadi dalam praktiknya karena dalam penjualan jumlah besar aka nada potongan-potongan tertentu, baik yang diterima maupun yang diberikan perusahaan. Contoh biaya variabel yaitu bahan langsung, tenaga kerja langsung sementara, upah lembur tenaga kerja, komisi dan lain-lain.
3. Biaya Semi variabel *Mixed Cost* atau semi variabel *cost*, adalah biaya yang di dalamnya terdiri dari elemen-elemen biaya tetap dan biaya variabel. Biaya ini umumnya terdapat dalam komponen biaya tidak langsung. Dalam keadaan tertentu, jumlah biaya semivariabel akan menjadi lebih tinggi dalam satu tingkat aktivitas, akan tetapi dalam keadaan lain bisa terjadi biayanya akan lebih rendah pada tingkat aktivitas yang sama. Contoh biaya semi variabel yaitu biaya pemeliharaan mesin dan instalasi, biaya listrik, telepon dan air, biaya pengolahan bahan baku dan persediaan, biaya asuransi kecelakaan, dan lain-lain.

Home Industry

Istilah *home industry* atau usaha di rumah adalah tempat tinggal yang merangkap tempat usaha, baik itu berupa usaha jasa, kantor hingga perdagangan

Menurut bank Indonesia dalam Riski Ananda menyebutkan bahwa industri kecil atau industri rumah tangga yakni industri yang memiliki asset (tidak termasuk tanah dan bangunan), bernilai kurang dari Rp. 600.000.000. Sedangkan menurut Biro Pusat Statistik dalam Riski Ananda mendefinisikan industri kecil adalah usaha rumah tangga yang melakukan kegiatan mengolah bahan dasar menjadi barang belum jadi atau barang setengah jadi, barang setengah jadi menjadi barang jadi, atau kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya dengan maksud untuk dijual, dengan jumlah pekerja paling sedikit 5 orang dan paling banyak 19 orang termasuk pengusaha itu sendiri.

Penelitian Terdahulu

1. Desi Sri Wahyuni, pada tahun 2017 dalam skripsi yang berjudul “Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PDAM Tirta Alami Kabupaten Tanah Datar”. Metode penelitian ini menggunakan deskriptif kuantitatif dengan hasil penelitian pada PDAM Tirta Alami Kabupaten Tanah Datar dengan menggunakan teknik analisis break even point dapat diketahui bahwa, untuk tahun 2011 *break even point* adalah sebesar Rp 8.247.662.612, tahun 2012 *break event point* menjadi Rp 9.582.789.509, tahun 2013 tingkat *break even point* adalah sebesar 11.399.703.030 dan tahun 2014 break event point sebesar 10.759.262.830.

2. Sunanto tahun 2016 tentang Analisis *Break Even Point* dalam Menentukan Harga Sewa Kamar pada Hotel Ranggonan Sekayu. Metode yang digunakan yaitu deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian menyatakan bahwa pada tahun 2016 harga sewa kamar harus naik agar tidak rugi. BEP pada tahun 2013 telah mencapai titik impas, namun pada tahun 2014 dan 2015 belum mencapai titik impas karena pada tahun tersebut perusahaan mengalami kerugian.
3. Wiwit Muliono, pada tahun 2018 dalam skripsi yang berjudul “Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus UD. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara”. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan pengumpulan data melalui dokumentasi. Analisis data menggunakan rumus titik impas dan margin keamanan dengan hasil penelitian Titik impas pada tahun 2015 yaitu Rp 169.170.212,76. Titik impas pada tahun 2016 yaitu Rp 186.122.580,64. Titik impas pada tahun 2017 yaitu Rp 198.024.706,52. *Margin of safety* tahun 2015 yaitu 60%.
4. Heni Rangga Weni Tampubolon, pada tahun 2019 dalam skripsi yang berjudul “Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada PT. Asam Jawa Medan”. Metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data skunder dan data primer yang diperoleh dari laporan keuangan PT. Asam Jawa dan hasil wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan dari tahun 2012-2017 hasil penjualan dan produksi CPO dan Kernel telah melewati break even point (titik impas) baik dalam kg ataupun rupiah, perusahaan harus menjual dengan jumlah produk yang sebanyak 58.299.899 atau dengan penjualan sebesar 460.496.924.456 untuk mencapai perencanaan laba tahun 2018.
5. Sifa Paddilah, pada tahun 2018 dalam skripsi yang berjudul “Analisis *Break Even Point* sebagai Perencanaan Laba Pada Home Industry Kain Kasur Palembang di Desa Kadu Kabupaten Tangerang”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis *break even point*, yaitu melalui pengumpulan data-data dari perusahaan seperti data biaya, data pendapatan dan data penjualan. Mengklasifikasikan biaya, menghitung margin kontribusi, menghitung rasio margin kontribusi, menghitung *break even point*, menghitung *margin of safety* (tingkat keamanan), dan menentukan target laba. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Analisis *Break Even Point* Sebagai Perencanaan Laba Pada *Home Industry* Kain Kasur Palembang di Desa Kadu Kabupaten Tangerang yaitu sudah sesuai dengan penghitungan *break even point* baik tahun 2015, 2016 dan 2017. Sedangkan perencanaan laba yaitu pada tahun 2016 untuk ukuran kain 80 cm, 140 cm dan 100 cm sudah diatas penghitungan perencanaan laba dan untuk ukuran

kain 120 cm, 160 cm, dan 180 cm dibawah penghitungan perencanaan laba yang penulis lakukan.

6. Kiki Ekasari Khanifah, (2019) with the title "Profit Planning Analysis With Break Event Point Approach (BEP) On Banana Chips Business Berkah Jaya In Metro City". Type of this research is descriptive research with quantitative approach. The source of the data used in this research in the primary data and secondary data. The result of showed that based on the calculation of Break Event Point on Banana Chips Business Berkah Jaya on the rupiah is Rp.8.465.006,51 and based on the units of 995 units in January 2016, amounting to Rp.11.668.829,29 and 1372 units in February 2016, amounting to Rp.14.077.171,05 and 1655 units by March 2016, amounting to Rp.12.622.901,73 and 1602 unit in April 2016, amounting to Rp.9.515.236,749 and 1239 units in may 2016, amounting to Rp.9.734.292,745 and 1145 units in June 2016, amounting to Rp.8.297.777,357 and 967 units in July 2016, amounting to Rp.10.349.909,75 and 1217 units in August 2016, amounting to Rp.8.830.427,534 and 1034 units in September 2016, amounting to Rp.11.516.173,31 and 1354 units in October 2016, amounting to Rp.14.669.596,67 and 1725 units in November 2016, and Rp.15.031.310,22 and 1965 units in December 2016.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dengan tujuan mengungkapkan fakta serta mencari keterangan-keterangan sebab terjadinya masalah ini dan bagaimana pemecahannya. Metode yang digunakan yaitu metode *survey* lapangan dimana penelitian yang dilakukan dengan langsung mendatangi tempat penelitian yang dituju untuk mendapatkan data yang diperlukan, yaitu data dari pemilik usaha Kerupuk Amplang di Kabupaten Sumenep. Dalam penelitian ini, akan mengkaji dan mengolah data berupa pendapatan, penjualan, biaya-biaya baik berupa biaya tetap maupun biaya variabel, dan harga jual selama bulan Agustus.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan *Home Industry* Kerupuk Amplang di Desa Kertasada Kabupaten Sumenep tahun 2020.

Teknik pengambilan sampel yang akan digunakan dengan metode *purposive sampling*., Metode *purposive sampling* merupakan metode pengambilan sampel dimana tidak semua elemen populasi dapat digunakan sebagai sampel, karena sampel yang dipilih harus memenuhi kriteria-kriteria tertentu. Kriteria sampel yang digunakan dalam penelitian

ini adalah data yang sesuai kebutuhan penelitian, diutamakan data yang mendekati dari waktu penelitian untuk memenuhi keterbaruan data dan kelengkapan serta ketersediaan semua data. Berdasarkan kriteria tersebut, sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep bulan Agustus 2020.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis pada *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep adalah sebagai berikut :

A. Wawancara

Wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan melakukan tanya jawab kepada pemilik usaha dan pegawai tetap kain kasur Palembang untuk meminta data dan informasi sesuai dengan apa yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

B. Observasi

Dalam penelitian ini observasi digunakan untuk mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini mulai dari observasi awal sampai proses pengumpulan data penelitian.

C. Dokumentasi

Cara memperoleh data yang digunakan dengan pencatatan yang dilakukan oleh *home industry* yaitu pembukuan pemilik usaha. Data yang diperoleh dari proses dokumentasi yaitu pembukuan berupa data penjualan, data pendapatan, data biaya baik biaya tetap maupun variabel, dan foto-foto dari proses produksi sampai siap dijual pada konsumen.

Sumber dan Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumentasi.

A. Data Primer

Sumber data primer dalam penelitian ini yaitu melalui wawancara dan observasi. Yang mana wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang ditujukan langsung pada karyawan perusahaan dalam rangka memperoleh informasi terkait data yang ingin diperoleh melalui pertanyaan- pertanyaan yang diajukan kepada pemilik usaha dan karyawan di *home industry* kerupuk amplang Sumenep. Observasi yang dilakukan peneliti dalam rangka mendukung dan mengamati kebutuhan objek penelitian mulai dari awal penelitian sampai proses pengambilan data penelitian.

B. Data Sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa dokumentasi yang diperoleh langsung dari perusahaan seperti dokumen mengenai profil perusahaan, data biaya, pendapatan dan penjualan yang dicatat atau di bukukan oleh *home industry* kerupuk amplang Sumenep. Serta jurnal-jurnal ilmiah yang menjadi landasan teori dan referensi dalam penelitian.

Analisis Data

Seperti yang telah dijelaskan diatas setelah data diperoleh dan diolah secara tabulasi dan selanjutnya di analisis dengan menggunakan analisis *break even point* dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- A Mengumpulkan data yang diperoleh dari *home industry* yang terdiri dari data-data mengenai semua biaya, harga jual, dan data hasil penjualan.
- B Mengklasifikasikan biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.
- C Menghitung Margin Kontribusi

Menghitung margin kontribusi dengan menggunakan rumus yaitu sebagai berikut :

Menghitung margin kontribusi dalam rupiah dan unit

KM rupiah = Harga Jual – Biaya Variabel per unit

$$\text{KM per unit} = \frac{\text{Margin Kontribusi Per unit}}{\text{Unit Produk yang Dijual}}$$

- D Menghitung Rasio Margin Kontribusi

Rasio Margin Kontribusi berguna untuk mengetahui titik impas secara keseluruhan. Dengan rumus sebagai berikut

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \cdot \%$$

- E Menghitung Nilai *Break Even Point* (BEP)/Titik Impas

- 1. Titik Impas dalam unit

$$\text{Titik impas (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

- 2. Titik impas dalam penjualan/total

$$\text{Titik impas (penjualan)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

- F Menghitung Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

Menghitung Tingkat keamanan (*Margin of Safety*) pada perusahaan menggunakan rumus sebagai berikut :

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

MOS Rupiah = MOS X Anggaran penjualan

- G Menentukan target laba yang direncanakan perusahaan, dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Unit penjualan untuk} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

Mencapai target laba

H Kesimpulan analisis *break even point* dan menghitung Ttingkat *leverage* operasi.

ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

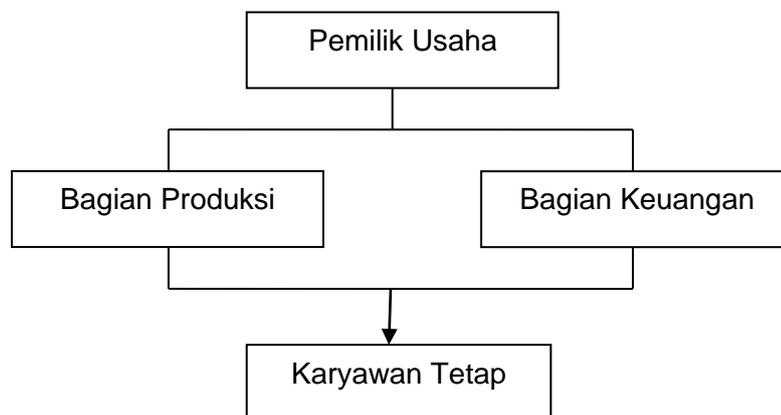
Gambaran Umum Objek Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis memilih objek penelitian pada *home industry* milik ibu Sida yang memproduksi kerupuk amplang Sumenep dengan jenis kerupuk yang sama tetapi dengan tiga model berbeda yaitu model pelintir, panjang dan kapsul. Dengan harga Rp70.000/kg yang mana dalam 1 kg ada 8 bungkus serta memiliki 7 tenaga kerja. *Home industry* kerupuk amplang Sumenep ini terletak di Jl. Pelabuhan Kertasada Penatu Rt.08 Rw.04 Desa Kertasada Kecamatan Kalianget Kabupaten Sumenep.

Proses produksi kerupuk amplang dimulai dengan :

- A Membuang insang, duri dan kotoran ikan tengiri serta membilasnya dengan air bersih
- B Penghalusan ikan dilakukan dengan cara tradisional kemudian dicampur dengan tepung dan bumbu-bumbu
- C Adonan dibentuk gulungan besar dan dikukus selama kurang lebih 1 jam kemudian diiris memanjang dengan ketebalan 0,5 – 1 cm.
- D Proses selanjutnya dijemur dan dilakukan penggorengan.

Sedangkan struktur organisasinya yaitu :



Gambar 1 Struktur Organisasi Home Industry Kerupuk Amplang Sumenep

Sumber : *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep

Data Penelitian

Dari hasil penelitian diperoleh beberapa data dari *home industry* kerupuk amplang Sumenep yang digunakan dalam analisis penelitian ini yaitu *break event point*. Berikut ini data penjualan selama bulan Agustus disajikan dalam bentuk tabel dibawah ini:

1. Data Penjualan

Tabel 1 Data Penjualan Selama Bulan Agustus 2020

Bulan Agustus	Penjualan
Minggu ke-1	495 kg
Minggu ke-2	305 kg
Minggu ke-3	389 kg
Minggu ke-4	577 kg
Total	1.766 kg

Sumber: *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep

2. Data Pendapatan

Tabel 2 Data Pendapatan Selama Bulan Agustus 2020

Bulan Agustus	Penjualan	Pendapatan
Minggu ke-1	495 kg	34.650.000
Minggu ke-2	305 kg	21.350.000
Minggu ke-3	389 kg	27.230.000
Minggu ke-4	577 kg	40.390.000
Total	1.766 kg	123.620.000

Sumber: *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep

3. Data Biaya-Biaya

Tabel 3 Data Biaya-Biaya Selama Bulan Agustus 2020

Bulan Agustus	Biaya Gaji Tetap	Biaya Bahan Baku	Biaya Bahan Penolong	Jumlah
Minggu ke-1	2.712.000	20.965.000	5.850.000	29.527.000
Minggu ke-2	2.188.000	13.018.000	3.850.000	19.056.000
Minggu ke-3	2.356.000	17.115.000	4.202.000	23.673.000
Minggu ke-4	3.154.000	25.985.000	5.445.000	34.584.000
Total	10.410.000	77.083.000	19.347.000	106.840.000

Sumber: *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep

4. Data Wawancara

Wawancara ini dilakukan dengan bantuan pedoman wawancara. Perangkat yang digunakan dalam wawancara adalah data yang berupa pertanyaan yang ditujukan kepada pemilik usaha yaitu Ibu Sida dan pegawai tetap *home industry* kerupuk amplang Sumenep yang berjumlah tujuh orang yaitu Ibu Aminah, Ibu Siti, Ibu Dian, Ibu Su, Ibu Ana, Ibu Hena, Ibu Tun. Pegawai Tetap Tetapi dalam hal ini penulis hanya mewawancarai 3 orang yang lebih paham dari 7 orang pekerja.

Dari hasil wawancara diperoleh data bahwa pemilik dan pegawai tetap *home industry* kerupuk amplang Sumenep sebanyak 100% menjawab tidak mengetahui mengenai perhitungan analisis *break even point* untuk menentukan perencanaan laba usaha.

Hasil Penelitian

Berikut adalah penggolongan biaya tetap dan biaya variabel laporan keuangan *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep.

Tabel 4 Biaya Tetap Total Bulan Agustus 2020

Bulan Agustus	Biaya Gaji Tetap
Minggu ke-1	2.712.000
Minggu ke-2	2.572.000
Minggu ke-3	1.972.000
Minggu ke-4	3.154.000
Total	10.410.000

Sumber: *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep

Tabel 5 Biaya Variabel Total Bulan Agustus 2020

Bulan Agustus	Biaya Bahan Baku	Biaya Bahan Penolong
Minggu ke-1	20.965.000	5.850.000
Minggu ke-2	13.018.000	3.850.000
Minggu ke-3	17.115.000	4.202.000
Minggu ke-4	25.985.000	5.445.000
Total	77.083.000	19.347.000

Sumber: *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep

1. Margin Kontribusi

Margin Kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel, jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan apabila masih sisa akan menjadi laba.

A Margin Kontribusi dalam Rupiah

MK Rupiah = Harga jual – Biaya variabel perunit

Minggu ke-1

$$\begin{aligned} \text{MK} &= (70.000 \times 495) - 26.815.000 \\ &= 34.650.000 - 26.815.000 \\ &= 7.835.000 \end{aligned}$$

Minggu ke-2

$$\begin{aligned} \text{MK} &= (70.000 \times 305) - 16.868.000 \\ &= 21.350.000 - 16.868.000 \\ &= 4.482.000 \end{aligned}$$

Minggu ke-3

$$\begin{aligned} \text{MK} &= (70.000 \times 389) - 21.317.000 \\ &= 27.230.000 - 21.317.000 \\ &= 5.913.000 \end{aligned}$$

Minggu ke-4

$$\begin{aligned} \text{MK} &= (70.000 \times 577) - 31.430.000 \\ &= 40.390.000 - 31.430.000 \\ &= 8.960.000 \end{aligned}$$

B Margin Kontribusi dalam Unit

$$\text{MK Unit} = \frac{\text{Margin Kontribusi Per unit}}{\text{Unit Produk yang Dijual}}$$

Minggu ke-1

$$\begin{aligned} \text{MK} &= \frac{7.835.000}{495} \\ &= 15.828 \end{aligned}$$

Minggu ke-2

$$\begin{aligned} \text{MK} &= \frac{2.482.000}{305} \\ &= 8.138 \end{aligned}$$

Minggu ke-3

$$\begin{aligned} \text{MK} &= \frac{5.913.000}{389} \\ &= 15.200 \end{aligned}$$

Minggu ke-4

$$\begin{aligned} \text{MK} &= \frac{8.960.000}{577} \\ &= 15.529 \end{aligned}$$

2. Rasio Margin Kontribusi

Rasio margin kontribusi sangat berguna untuk menentukan titik impas untuk perusahaan secara keseluruhan.

A Rasio Margin Kontribusi Total

$$\text{RCM} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{RCM Total} = \frac{25.190.000}{123.620.000} \times 100\% = 20\%$$

B Rasio Margin Kontribusi selama Bulan Agustus

Minggu ke-1

$$\text{RCM} = \frac{7.835.000}{34.650.000} \times 100\% = 23\%$$

Minggu ke-2

$$\text{RCM} = \frac{2.482.000}{21.350.000} \times 100\% = 12\%$$

Minggu ke-3

Minggu ke-4

$$RCM = \frac{5.913.000}{27.230.000} \times 100\% = 22\% \quad RCM = \frac{8.960.000}{40.390.000} \times 100\% = 22\%$$

Selama satu bulan yaitu bulan Agustus *home industry* kerupuk amplang Sumenep memiliki rasio margin kontribusi (RCM) 20%. Hal ini berarti bahwa *home industry* kerupuk amplang Sumenep merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.123.620.000.000, pemilik usaha dapat menentukan margin kontribusi sebesar Rp 25.190.000 dan memperoleh laba sebesar Rp 14.780.000.. Melalui perhitungan per minggu produk maka *home industry* kerupuk amplang Sumenep tidak bisa mengutamakan produk tertentu karena hanya memiliki satu macam produk.

3. Break Event Point

Break even point adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

A *Break even point* (BEP) dalam Rupiah

1. *Break event point* total bulan Agustus

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{RCM} \\ \text{BEP} &= \frac{10.410.000}{20\%} = 52.050.000 \end{aligned}$$

2. *Break event point* selama bulan Agustus

Minggu ke-1	Minggu ke-2
$\text{BEP} = \frac{2.712.000}{23\%} = 11.791.304$	$\text{BEP} = \frac{2.188.000}{12\%} = 18.233.333$
Minggu ke-3	Minggu ke-4
$\text{BEP} = \frac{2.356.000}{22\%} = 10.709.091$	$\text{BEP} = \frac{3.154.000}{22\%} = 14.336.364$

Dari minggu pertama sampai minggu keempat *break event point* mengalami kenaikan dan penurunan Yang mana BEP tertinggi pada minggu ke-2 yaitu Rp18.233.000 dan BEP terendah pada minggu ke-3 yaitu Rp10.709.091.

B *Break even point* (BEP) dalam Unit

Minggu ke-1	Minggu ke-2
$\text{BEP Perunit} = \frac{2.712.000}{15.828} = 171$	$\text{BEP Perunit} = \frac{2.188.000}{8.138} = 269$
Minggu ke-3	Minggu ke-4
$\text{BEP Perunit} = \frac{2.356.000}{15.200} = 155$	$\text{BEP Perunit} = \frac{3.154.000}{15.529} = 203$

Setelah diketahui BEP perunit selanjutnya menghitung BEP jumlah total, maka dapat dicari dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP Total} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Margin Kontribusi rata-rata perunit}}$$

$$= \frac{10.410.000}{13.674}$$

$$= 761 \text{ kg}$$

Dari penghitungan di atas menunjukkan bahwa tingkat penjualan titik impas dalam rupiah menunjukkan jumlah penjualan perminggu selama bulan Agustus kerupuk amplang Sumenep telah mencapai BEP, sama halnya dengan penghitungan *break even point* total yang berjumlah 761 kg sedangkan volume penjualan yang terjadi sebanyak 1.766 kg. Hal ini menunjukkan bahwa volume penjualan yang dilakukan perusahaan telah mencapai BEP.

4. Perhitungan Perencanaan Laba

Perhitungan perencanaan laba dilakukan dengan menghitung *margin of safety* atau tingkat keamanan perusahaan dan dengan melakukan perhitungan analisis target laba. Perhitungan *margin of safety* dilakukan bertujuan untuk mengetahui di titik mana perusahaan berada dalam posisi aman.

A *Margin of safety* (tingkat keamanan)

1. *Margin of safety* (MOS) Total selama bulan Agustus 2020

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

$$\text{MOS Rupiah} = \text{MOS} \times \text{Anggaran Penjualan}$$

$$\text{MOS Total} = \frac{123.620.000 - 55.070.092}{123.620.000} \times 100\% = 55\%$$

$$\text{MOS Rupiah} = 55\% \times 123.620.000 = 67.991.000$$

2. *Margin of safety* (MOS) selama bulan Agustus 2020

Minggu ke-1

$$\text{MOS Total} = \frac{34.650.000 - 11.791.304}{34.650.000} \times 100\% = 66\%$$

$$\text{MOS Rupiah} = 66\% \times 34.650.000 = 22.869.000$$

Minggu ke-2

$$\text{MOS Total} = \frac{21.350.000 - 18.233.333}{21.350.000} \times 100\% = 15\%$$

$$\text{MOS Rupiah} = 15\% \times 21.350.000 = 3.202.500$$

Minggu ke-3

$$\text{MOS Total} = \frac{27.230.000 - 10.709.091}{27.230.000} \times 100\% = 61\%$$

$$\text{MOS Rupiah} = 61\% \times 27.230.000 = 16.610.300$$

Minggu ke-4

$$\text{MOS Total} = \frac{40.390.000 - 14.336.364}{40.390.000} \times 100\% = 64\%$$

$$\text{MOS Rupiah} = 64\% \times 40.390.000 = 25.849.600$$

Margin of safety menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even point*. Melalui perhitungan *margin of safety* selama bulan Agustus 2020, produk yang memiliki margin of safety lebih kecil menunjukkan hasil penjualan produk tersebut lebih rawan mengalami kerugian.

5. Analisis Target Laba

Analisis target laba dilakukan bertujuan untuk mengetahui berapa *volume* penjualan yang akan dicapai untuk mencapai laba tertentu.

A. Analisis Target Laba dalam Unit

1. Analisis Target Laba Bulan Agustus 2020

Analisis target laba pada *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep dapat dihitung dengan rumus dibawah ini :

$$\text{Target Laba} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

Minggu ke-2

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \frac{2.188.000 + 5.123.000}{8.138} \\ &= 898 \end{aligned}$$

Minggu ke-3

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \frac{2.356.000 + 294.000}{15.200} \\ &= 174 \end{aligned}$$

Minggu ke-4

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \frac{3.154.000 + 3.557.000}{15.529} \\ &= 432 \end{aligned}$$

2. Analisis Target Laba Bulan September 2020

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \frac{3.154.000 + 5.806.000}{15.529} \\ &= 577 \end{aligned}$$

B Analisis Target Laba dalam Rupiah

1. Analisis Target Laba Bulan Agustus 2020

Analisis target laba pada *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep dapat dihitung dengan rumus dibawah ini :

$$\text{Target Laba} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

Minggu ke-2

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \frac{2.188.000 + 5.123.000}{12\%} \\ &= 60.925.000 \end{aligned}$$

Minggu ke-3

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \frac{2.356.000 + 294.000}{22\%} \\ &= 12.045.454 \end{aligned}$$

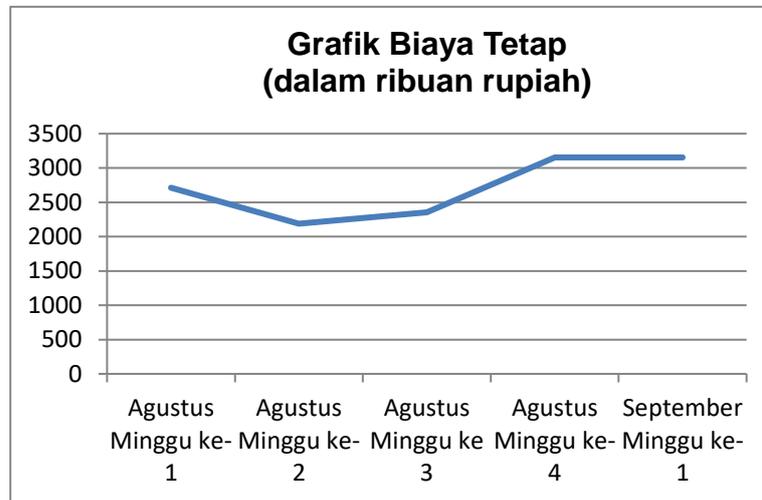
Minggu ke-4

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \frac{3.154.000 + 3.557.000}{22\%} \\ &= 30.504.545 \end{aligned}$$

2. Analisis Target Laba Bulan September 2020

$$\begin{aligned}\text{Target Laba} &= \frac{3.154.000 + 5.806.000}{22\%} \\ &= 40.727.273\end{aligned}$$

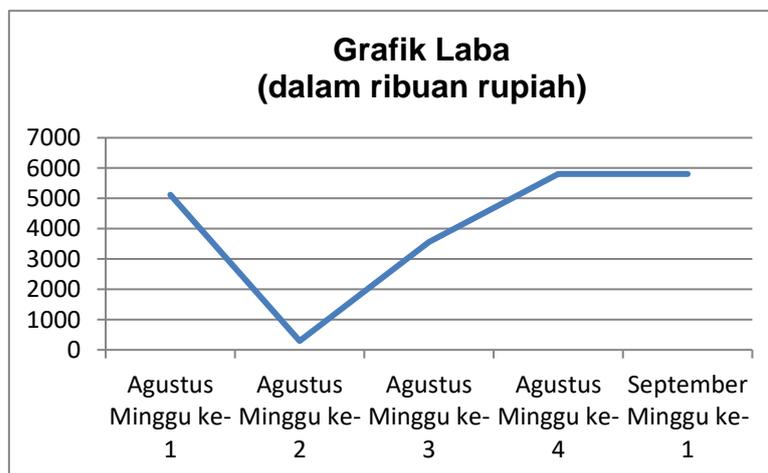
Sedangkan dalam bentuk grafik perminggu dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2 Grafik Analisis Target Laba

Sumber : Data diolah

Dari grafik di atas dapat kita lihat bahwa biaya tetap yang dikeluarkan oleh *home industry* kerupuk amplang Sumenep mengalami penurunan dari minggu ke-1 ke minggu ke-2, lalu pengeluarannya mengalami kenaikan kembali dari minggu ke-2 ke minggu ke-3 sampai akhir bulan Agustus 2020.

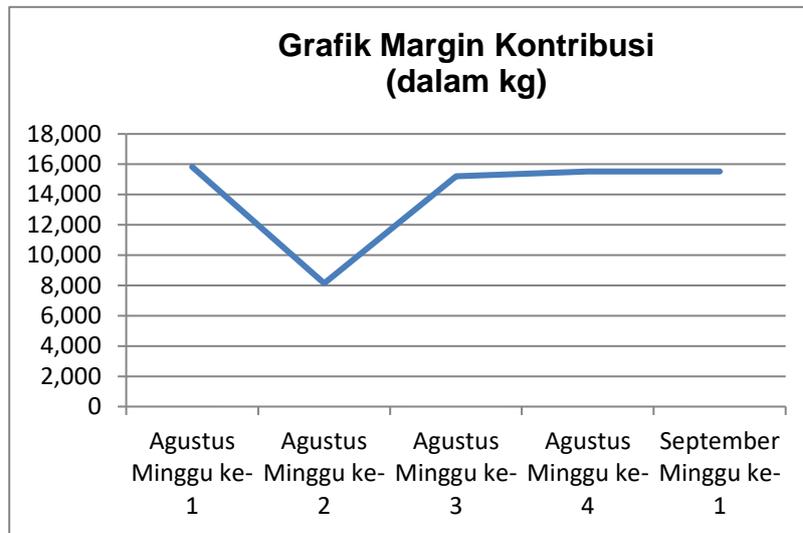


Gambar 3 Grafik Analisis Target Laba

Sumber : Data diolah

Dari grafik di atas dapat kita lihat laba yang diperoleh *home industry* kerupuk amplang Sumenep yaitu mengalami penurunan di awal bulan Agustus 2020 yaitu di

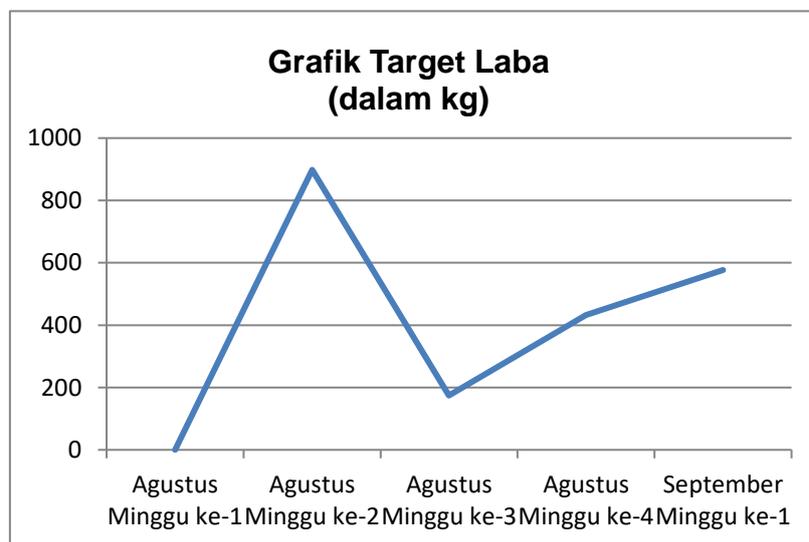
minggu ke-1 ke minggu ke-2, lalu mulai mengalami kenaikan menuju akhir bulan Agustus yaitu di minggu ke-3 dan ke-4.



Gambar 4 Grafik Analisis Target Laba

Sumber : Data diolah

Dari grafik di atas dapat kita lihat bahwa margin kontribusi dalam unit (kg) mengalami penurunan di awal bulan Agustus 2020 yaitu di minggu ke-1 ke minggu ke-2, lalu mulai mengalami kenaikan menuju akhir bulan Agustus yaitu di minggu ke-3 dan ke-4.



Gambar 5 Grafik Analisis Target Laba

Sumber : Data diolah

Pada perhitungan target penjualan diatas, jumlah laba pada minggu ke-1 bulan Agustus 2020 merupakan langkah awal dalam penentuan pencapaian target penjualan untuk minggu-minggu berikutnya. Terlihat bahwa laba pada minggu ke-1 sebesar

Rp.5.123.000. Laba tersebut digunakan sebagai patokan laba minimal yang akan dicapai untuk rencana penjualan hari berikutnya berikutnya, yaitu minggu ke-2 dan minggu-minggu selanjutnya selama bulan Agustus 2020 dan awal September 2020.

6. Leverage Operasi

Berikut ini perhitungan *leverage* operasi jika penjualan mengalami kenaikan 1%. Tingkat *leverage* operasi pada *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep dapat dihitung dengan rumus dibawah ini :

$$\text{Tingkat Leverage Operasi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

A Leverage Operais Total Bulan Agustus 2020

$$\begin{aligned} \text{Tingkat leverage operasi} &= \frac{25.190.000}{14.780.000} \\ &= 1,70 \end{aligned}$$

B Leverage Operasi Selama Bulan Agustus 2020

Minggu ke-1	Minggu ke-2
Tingkat leverage operasi = $\frac{7.835.000}{5.123.000}$	Tingkat leverage operasi = $\frac{2.482.000}{294.000}$
= 1,53	= 8,44
Minggu ke-3	Minggu ke-4
Tingkat leverage operasi = $\frac{5.913.000}{3.557.000}$	Tingkat leverage operasi = $\frac{8.960.000}{5.806.000}$
= 1,66	= 1,54

Jika kenaikan penjualan 1% tiap hari dapat dihitung dengan prosedur sebagai berikut :

1. Kenaikan Penjualan

Kenaikan penjualan minggu ke-1	= 101% X 34.650.000
	= 34.996.500
Kenaikan penjualan minggu ke-2	= 101% X 21.350.000
	= 21.563.500
Kenaikan penjualan minggu ke-3	= 101% X 27.230.000
	= 27.502.300
Kenaikan penjualan minggu ke-4	= 101% X 40.390.000
	= 40.793.900

2. Margin Kontribusi Setelah Kenaikan Penjualan

Margin kontribusi minggu ke-1	= 23% X 34.996.500
	= 8.049.195
Margin kontribusi minggu ke-2	= 12% X 21.563.500
	= 2.587.620

$$\begin{aligned} \text{Margin kontribusi minggu ke-3} &= 22\% \times 27.502.300 \\ &= 6.050.506 \\ \text{Margin kontribusi minggu ke-4} &= 22\% \times 40.793.900 \\ &= 8.974.658 \end{aligned}$$

3. Laba Usaha Setelah Kenaikan Penjualan

$$\begin{aligned} \text{Laba usaha minggu ke-1} &= 101,53\% \times 5.123.000 \\ &= 5.201.382 \\ \text{Laba usaha minggu ke-2} &= 108,44\% \times 294.000 \\ &= 318.814 \\ \text{Laba usaha minggu ke-3} &= 101,66\% \times 3.557.000 \\ &= 3.616.046 \\ \text{Laba usaha minggu ke-4} &= 101,54\% \times 5.806.000 \\ &= 5.895.412 \end{aligned}$$

Pembahasan

Dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa *home industry* kerupuk amplang Sumenep baik pemilik maupun para pegawainya belum memahami dan menerapkan perhitungan *break event point* dalam perencanaan laba usahanya.

Dalam merencanakan laba usahanya, *home industry* kerupuk amplang Sumenep menggunakan teknik perhitungan yang sangat sederhana dan dirasa mudah untuk mereka pahami yaitu dengan menjumlahkan seluruh produk yang terjual menjadi pendapatan lalu mengurangkannya dengan semua biaya-biaya tanpa memisahkan antara biaya tetap maupun biaya variabel. Dari hasil perhitungan tersebutlah akan dianggap sebagai besar laba usaha yang di dapatkan oleh *home industry* kerupuk amplang Sumenep.

Berikut ini adalah gabungan informasi dari penghitungan *break even point* dan perolehan laba bulan Agustus 2020 yaitu sebagai berikut :

Tabel 5 Gabungan Break Event Point dan Perolehan Laba

Bulan Agustus	BEP	Realisasi Penjualan	Kesimpulan	Perencanaan Laba	Realisasi Laba	Kesimpulan
Minggu ke-1	11.791.304	34.650.000	Laba : Penjualan diatas titik BEP	-	5.123.000	-
Minggu ke-2	18.233.333	21.350.000		5.123.000	294.000	Laba turun 94%
Minggu ke-3	10.709.091	27.230.000		294.000	3.557.000	Laba naik 92%

Minggu ke-4	14.336.364	40.390.000		3.557.000	5.806.000	Laba naik 39%
-------------	------------	------------	--	-----------	-----------	---------------

Sumber : Data diolah

Maka dapat disimpulkan selama bulan Agustus 2020 *home industry* kerupuk amplang Sumenep telah mengalami laba. Sedangkan pada penghitungan perencanaan laba diperoleh informasi bahwa *home industry* mengalami kenaikan dan penurunan laba.

Selama bulan Agustus perencanaan laba mengalami persentase penurunan di minggu ke-2 lalu di minggu ke-3 dan ke-4 mengalami kenaikan.

Dengan melihat analisis *break even point* yang dilakukan kepada *home industry* kerupuk amplang Sumenep milik ibu Sida. Pemilik usaha dapat memperoleh banyak informasi untuk dapat mencapai target laba yang telah direncanakan. Walaupun dari hasil penelitian menunjukkan dari realisasi penjualan sudah mendapatkan laba tanpa perhitungan *break event point*, tetapi pihak *home industry* belum mengerti bagaimana merencanakan laba usahanya terbukti dalam perencanaan laba menunjukkan penurunan di minggu ke-2. Oleh karena itu dengan perhitungan *break event point* dalam merencanakan laba diharapkan dapat menambah lagi pengetahuan dan pemahaman pemilik *home industry* sehingga bisa mencoba memperhitungkan laba yang tepat, memahami dalam penjualan berapa dan unit keberapa penjualannya dianggap tidak untung dan tidak rugi, mengetahui batas keamanan usahanya agar tidak mengalami kerugian.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat penulis simpulkan bahwa *Break Even Point* Sebagai Analisis Perencanaan Laba Pada *Home Industry* Kerupuk Amplang di Desa Kertasada Kabupaten Sumenep yaitu :

1. Pemilik *Home Industry* Kerupuk Amplang Sumenep belum mengerti dan menerapkan tentang *break event point* sebagai analisis perencanaan laba.
2. *Home industry* Kerupuk Amplang Sumenep hanya melakukan perhitungan laba dari hasil penjualan atau pendapatannya dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan, tidak memahami cara merencanakan laba yang tepat karena minimnya pendidikan.
3. *Break Even Point* Sebagai Analisis Perencanaan Laba Pada *Home Industry* Kerupuk Amplang di Desa Kertasada Kabupaten Sumenep dalam realisasi penjualannya yaitu sudah sesuai dengan penghitungan *break even point* selama bulan Agustus 2020. Tetapi jika dilihat dari perencanaan laba setiap minggunya terlihat bahwa *home industry* kerupuk amplang Sumenep mengalami kenaikan dan penurunan, hal ini dikarenakan tanpa adanya perencanaan laba dalam usahanya. Sehingga dibutuhkan

perencanaan laba dengan *break event point* untuk menambah ilmu terutama dalam kemajuan usahanya.

Saran

Berdasarkan pada hasil penelitian *break even point* sebagai analisis perencanaan laba pada *home industry* kerupuk amplang Sumenep terdapat beberapa rekomendasi yang dapat penulis berikan

A. Pemilik usaha

1. Mencoba melakukan penerapan perhitungan perencanaan laba dengan analisis BEP, karena dengan ilmu baru akan lebih mempengaruhi kemajuan usaha kedepannya.
2. Lebih melakukan pengawasan terhadap penggunaan biaya serta memaksimalkan penjualan produk untuk mendapatkan laba yang maksimal.

B. Peneliti selanjutnya

1. Jika ingin meneliti mengenai penelitian keuangan *home industry* pastikan terlebih dahulu data-data yang dibutuhkan karena kesiapan untuk masing-masing industri belum tentu didukung dengan kelengkapan data yang dibutuhkan dalam penelitian..
2. Terus melakukan pengembangan dari peneliti-peneliti sebelumnya sehingga analisis BEP terus mengalami pengembangan dan berpartisipasi penting bagi kemajuan usaha dalam perencanaan labanya khususnya *home industry* yang minim pengetahuan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariyanti, Ika. 2018. *Analisis Harga Pokok Produksi (HPP) Dan Break Even Poit (BEP) Produksi Crude Palm Oil (CPO) Pada PT. Sandabi Indah Lestari*. e-ISSN 2549-9343, AGRIC. Vol. 30, No. 1, Hal: 1-14.
- Choiriyah, Vivin Ulfathu. Moch. Dzulkirom AR. Raden Rustam Hidayat. 2016. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014)*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB). Vol. 35, No. 1.
- Dewi, Sofia Prima dan Septian, Bayu Kristanto. 2017. *Akuntansi Biaya*. Bogor: In Media.
- Fitrah, Muh dan Luthfiyah. 2017. *Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas, dan Studi Kasus*. Sukabumi: Jejak.
- Harahap, Sofyan Syafri 2016. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Cetakan ketiga. Edisi 2. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Hernanto. 2017. *Akuntansi Biaya – Sistem Biaya Historis*. ANDI dan BPFE. Yogyakarta.

- Kasmir. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. PT Rajagrafindo Persada. Jakarta.
- Khaddafi. 2017. *Akuntansi Biaya*. Madenatera. Medan.
- Kiki Ekasari Khanifah, 2019. *Profit Planning Analysis With Break Event Point Approach (BEP) On Banana Chips Business Berkah Jaya In Metro City*. Jurnal Keuangan dan Perbankan. Vol 2, No. 2.
- Lestari, W. dan Permana, D. B. 2017. *Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial*. Rajawali Pers. Depok.
- Manzilati, Asfi. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma, Metode, dan Aplikasi*. UB Media. Malang.
- Paddilah, Sifa. *Analisis Break Event Point Sebagai Perencanaan Laba Pada Home Industry Kain Kasur Palembang di Desa Kadu Kabupaten Tangerang*, Jurnal Penelitian dan Kajian Ilmiah. Vol. 25, Hal. 1.
- Rachmina, D. dan Sari, S.W. 2017. *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Cetakan Keempat. Polimedia Publishing. Jakarta.
- Salman, K.R, dan Farid, EC. M. 2017. *Akuntansi Manajemen Alat Pengukur dan Pengambilan Keputusan Manajerial*. Indeks. Jakarta.
- Siregar, Baldric, Bambang S, Dody H, Eko Widodo L, Erlina H, Lita K, Nurofik, 2016. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Siregar, Baldric., dkk . 2018. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sjahrial, Dermawan. dkk. 2017. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 2. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: :Alfabeta.
- Sujarweni, V Wiratna. 2016. *Pengantar Akuntansi* Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Sunyoto, Danang. 2016. *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Syaifullah, As`ad. 2017. *Financial Leverage, Operating Leverage dan Stock Leverage*. Jurnal Moneter. Vol. IV, No. 2.
- Usry, Milton F. Dan Adolph Matz. 2017. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: Erlangga.
- Wahyuni, Dwi S, 2017, *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PDAM Tirta Alami Kabupaten Tanah Datar, Skripsi Institut Agama Islam Negeri Batusangkar..* Jurnal Administrasi Bisnis (JAB). Vol. 15, No. 6.
- Yusuf, Muhamad. 2016. *Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba (studi pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014)*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB). Vol. 35, No. 2.