

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN  
LABA PADA UMKM NARA GROSIR DESA GROGOL KECAMATAN  
DUKUHTURI KABUPATEN TEGAL**



**TUGAS AKHIR**

**OLEH :**

**RATNA AYU YULIANI**

**NIM 18030051**

**PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI  
POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA**

**2021**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul :

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM NARA GROSIR DESA GROGOL KECAMATAN DUKUHTURI KABUPATEN TEGAL

Oleh mahasiswa :

Nama : Ratna Ayu Yuliani

NIM : 18030051

Telah diperiksa dan dikoreksi dengan baik dan cermat. Karena itu pembimbing menyetujui mahasiswa tersebut untuk memenuhi ujian tugas akhir.

Tegal, 11 Agustus 2021

Pembimbing I,



Asrofi Langgeng N, S.Pd, M.Si, CTT

NIPY. 04.015.210

Pembimbing II,



Dewi Kartika, SE, M.Ak, CAAT

NIPY. 009.013.158

## LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul :

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM NARA GROSIR DESA GROGOL KECAMATAN DUKUHTURI KABUPATEN TEGAL

Oleh :

Nama : Ratna Ayu Yuliani

NIM : 18030051

Program Studi : Akuntansi

Jenjang : Diploma III

Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal

Tegal, 16 Juli 2021

1. Asrofi Langgeng N, S.Pd, M.Si, CTT

Ketua Penguji



2. Hetika, S.Pd, M.Si, Ak, CAAT

Penguji I



3. Krisdiyawati, SE, M.Ak

Penguji II



Mengetahui,

Ketua Program Studi



Yeni Priatna Sari, S.E, M.Si, Ak, CA, ACPA

NIPY. 03.013.142



## HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis dalam bentuk Tugas Akhir ini yang berjudul “ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM NARA GROSIR DESA GROGOL KECAMATAN DUKUHTURI KABUPATEN TEGAL”, beserta isinya adalah benar-benar karya saya sendiri.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan sebagaimana mestinya.

Demikian pernyataan ini untuk dapat dijadikan pedoman bagi yang berkepentingan, dan saya siap menanggung segala resiko/sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya tulis saya ini, atau adanya klaim terhadap keaslian karya tulis saya ini.

Tegal, 11 Agustus 2021

Yang membuat pernyataan,



Ratna Ayu Yuliani

NIM : 18030051



## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai mahasiswa Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, yang bertandatangan di bawah ini, saya:

Nama : RATNA AYU YULIANI

NIM : 18030051

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal.

Dengan Hak Bebas Royalti non eksklusif ini Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama berhak menyimpan, mengalih-mediakan/formatkan mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya ke internet atau media lain untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama mencantumkan saya sebagai penulis/pencipta.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebenarnya.

Tegal, 11 Agustus 2021

Yang membuat pernyataan,



RATNA AYU YULIANI

NIM. 18030051

## HALAMAN MOTTO

*“Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat, dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”*

*(Q.S Al-Mujadalah 11)*

*“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai kesanggupannya”*

*(Q.S Al-Baqarah, ayat 286)*

*“Cukuplah Allah sebagai penolong kami, dan dia sebaik-baik pelindung*

*(Q.S : Ali Imron ayat 173)*

*“Tidak ada yang akan berhasil kecuali kau melakukannya”*

*(Maya Angelou)*

*“Apapun yang kamu pikirkan dan percayai, akan kamu dapatkan”*

*(Napoleon Hill)*

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah Swt, akhirnya perjuanganku selama ini membuahkan hasil yang luar biasa. Persembahan yang tulus untuk mereka yang telah berperan dalam perjuanganku membuat sebuah karya tulis Tugas Akhir kupersembahkan kepada :

1. Puji syukur panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberi kesempatan sehat dan umur panjang untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Untuk kedua orang tua yang paling berharga dalam hidup saya, terimakasih selalu memberikan dorongan serta doa untuk anaknya.
3. Untuk kedua kakak saya Rati Ayu Marlinda dan Rani Ayu Amalia terimakasih atas segala doa dan nasihat yang selalu kalian berikan untukku.
4. Teman-teman kelas B, tetap kompak dan saling membantu. Terima kasih atas segala kenangan yang telah dilalui bersama. Sebuah cerita di masa depan tentang perjuang bersama dalam menuntut ilmu.
5. Sahabat-sahabatku terimakasih telah memberi bantuan dan dorongan saat aku membutuhkannya untuk lebih semangat meraih cita-cita.
6. Almamaterku

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir dengan judul “Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal” .

Tugas akhir ini diajukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama.

Penulis menyadari akan keterbatasan dan kemampuan yang dimiliki, dalam penyusunan Tugas Akhir ini banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini saya ingin menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada yang terhormat:

1. Bapak Nizar Suhendra, SE, MPP, selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama.
2. Ibu Yeni Priatna Sari, S.E, M.Si, Ak, CA, ACPA selaku Ka. Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama.
3. Bapak Asrofi Langgeng N, S.Pd, M.Si, CTT, selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan, bimbingan, dan petunjuk hingga terselesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Ibu Dewi Kartika, SE, M.Ak, CAAT, selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan bantuan dan bimbingan hingga terselesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Ibu Nur Rahma Yulyanne, selaku owner dari Nara Grosir yang telah memberi izin untuk melakukan observasi pada usaha UMKM Nara Grosir.
6. Teman-teman baik di kampus, yang telah memberikan dorongan dan semangat serta semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, turut membantu selesainya Tugas Akhir ini.



Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari sempurna, masih banyak kekurangan dan kelemahan di sana-sini. Oleh karena itu, penulis memohon maaf atas segala kekurangan dan kelemahan yang ada. Akhirnya, penulis sangat berharap Tugas Akhir ini bermanfaat bagi para pembaca serta pemerhati masalah akuntansi pada umumnya.

Tegal, 11 Agustus 2021

RATNA AYU YULIANI  
NIM. 18030051

## ABSTRAK

Ratna Ayu Yuliani. 2021. *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal*. Program Studi: Diploma III Akuntansi. Politeknik Harapan Bersama. Pembimbing I: Asrofi Langgeng N, S.Pd, M.Si, CTT; Pembimbing II: Dewi Kartika, SE, M.Ak, CAAT.

UMKM Nara Grosir adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang penjualan pakaian, jilbab, aksesoris maupun kosmetik. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis laporan keuangan bulan Mei 2021 untuk merencanakan laba pada bulan Juni 2021. Jenis penelitian ini yaitu deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu break even point, contribution margin, margin of safety, perencanaan laba. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, studi pustaka dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan BEP (Rupiah) pada bulan Mei 2021 sebesar Rp. 54.042.553 sedangkan BEP (Unit) sebesar 1.633. Dalam penjualan dan perencanaan laba UMKM merencanakan laba untuk bulan Juni 2021 sebesar 5% untuk menapai kenaikan laba, maka harus menaikkan penjualan sebesar 6.336 atau sebesar Rp. 218.658.000. Berdasarkan perhitungan penjualan dan perencanaan laba maka diperoleh margin of safety sebesar 53% dan contribution margin rasio sebesar 47% hal ini menunjukkan bahwa UMKM mendapatkan toleransi penurunan penjualan sebesar 53%, apabila UMKM mengalami penurunan penjualan melebihi 53% maka UMKM akan mengalami kerugian. Kesimpulan dengan menggunakan analisis break even point dapat mengetahui seberapa besar unit yang harus dijual agar memperoleh laba yang diinginkan dari sebuah perencanaan.

**Kata Kunci** : Break Even Point, Perencanaan Laba, UMKM

## ABSTRACT

**Yuliani, Ratna Ayu.** 2021. *Analysis Of Break Even Point (BEP) as a Profit Planning Tool at Msme Nara Grosir in Grogol Village, Dukuhturi District, Tegal Regency. Study Program: Accounting Associate Degree. Politeknik Harapan Bersama. Advisor: Asrofi Langgeng N, S.Pd, M.Si, CTT; Co-Advisor: Dewi Kartika, SE, M.Ak, CAAT.*

*MSME Nara Grosir is a business engaged in the sale of clothing, headscarves, accessories and cosmetics. The purpose of this study was to analyze the financial statements for May 2021 to plan profits in June 2021. This type of research is descriptive with a quantitative approach. Data analysis methods used in this study were break even point, contribution margin, margin of safety, profit planning. Data collection techniques were interviews, observation, literature study and documentation. The results of this study indicated that the calculation of BEP (Rupiah) in May 2021 is Rp. 54,042,553 while the BEP (Unit) is 1,633. In sales and profit planning, MSMEs plan profit for June 2021 by 5% to achieve an increase in profit, then they must increase sales by 6,336 or Rp. 218,658,000. Based on the calculation of sales and profit planning, a margin of safety of 53% is obtained and a contribution margin ratio of 47%, this shows that MSMEs have a tolerance for a 53% decline in sales, if MSMEs experience a decrease in sales exceeding 53%, MSMEs will experience losses. The conclusion by using break even point analysis can find out how many units must be sold in order to obtain the desired profit from a plan.*

**Key Words:** *Break Even Point, Profit Planning, MSME*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
ABSTRAK .....	x
ABSTRACT .....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR .....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
1.5 Batasan Masalah .....	7
1.6 Kerangka Berpikir .....	7
1.7 Sistematika Penulisan .....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1 UMKM ( Usaha Mikro, Kecil dan Menengah ).....	12



2.1.1	Pengertian UMKM .....	12
2.1.2	Tujuan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) .....	13
2.1.3	Kriteria UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) .....	13
2.2	Perencanaan Laba.....	15
2.2.1	Pengertian Perencanaan Laba .....	15
2.2.2	Manfaat Perencanaan Laba .....	16
2.3	<i>Break Even Point</i> .....	17
2.3.1	Pengertian <i>Break Even Point</i> .....	17
3.3.2	Manfaat Analisis <i>Break Even Point</i> .....	19
3.3.3	Kelemahan <i>Break Even Point</i> .....	21
2.4	Penelitian Terdahulu .....	23
BAB III METODE PENELITIAN.....		26
3.1	Lokasi Penelitian.....	26
3.2	Waktu Penelitian .....	26
3.3	Jenis Data .....	26
3.4	Sumber Data.....	27
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.6	Metode Analisis Data.....	29
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....		32
4.1	Gambaran Umum Umkm Nara Grosir.....	32
4.2	Hasil Analisis.....	33
4.2.1	Deskripsi Data Penelitian.....	33
4.2.2	Hasil Analisis BEP.....	35
4.3	Pembahasan .....	41
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		43

5.1 Kesimpulan .....	43
5.2 Saran .....	44
DAFTAR PUSTAKA .....	45
LAMPIRAN .....	46

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 4.1 Biaya Umkm Nara Grosir bulan Mei 2021.....	34
Tabel 4.2 Data Volume Penjualan,Harga jual dan Pendapatan.....	35
Tabel 4.3 Rekapitulasi Hasil Analisis.....	41

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Berfikir.....	8
-----------------------------------	---



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perusahaan memiliki tujuan awal dari pendirian suatu usaha, yaitu mencapai target laba bagi perusahaan. Pencapaian laba tersebut dapat terealisasi apabila perusahaan juga melakukan perencanaan terhadap target volume penjualan. Kegiatan bisnis memiliki suatu tujuan yang selalu mengarah pada tingkat penerimaan laba agar dapat digunakan sebagai sumber dana dalam memenuhi kebutuhan perusahaan itu sendiri. Ketika laba yang diterima telah mencapai target, tentu perkembangan perusahaan semakin kuat dengan persaingan yang cukup ketat diantara perusahaan lainnya. Sebaliknya apabila industri tidak mencapai laba yang diinginkan, maka industri tersebut akan mengalami kerugian. Karena kemajuan dan perkembangan dari sebuah usaha tidak hanya berdampak positif melainkan dapat berdampak negatif terhadap perusahaan itu sendiri apabila perusahaan tidak dapat melakukan analisis perencanaan yang baik.

Dalam perencanaan maupun realisasinya manajer dapat memperbesar laba melalui langkah – langkah sebagai berikut : (1) Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, (2) Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, (3) Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin. Ketiga langkah

tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah atau sendiri-sendiri sebab ketiganya mempunyai hubungan yang erat bahkan saling berkaitan.

Salah satu perencanaan yang di buat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisi langkah – langkah yang akan di tempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang di inginkan. Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba. Biaya, volume, dan laba merupakan tiga elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi. Dalam menjalankan kegiatan operasinya, sebuah perusahaan manajemen akan berusaha memperoleh dan mengalokasikan sumber daya dengan cara yang paling murah dari segi biaya dan paling banyak memberikan manfaat dalam pencapaian tujuan perusahaan. Pemahaman mengenai aplikasi konsep biaya, volume, dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume, dan laba yang menguntungkan. Sebagai komponen yang saling berhubungan komposisinya harus berada pada titik yang optimal. Agar lebih informatif, maka sebaiknya laporan laba rugi diuraikan dalam bentuk laporan penjualan secara total dan penjualan per unit. Selain itu diperlukan juga hasil analisis vertikal yang menunjukkan persentase biaya variabel dan rasio margin kontribusi dari nilai penjualan. Salah satu teknik analisis biaya volume laba adalah analisis *break even point* atau bisa disebut analisis titik impas.

Analisis *break even point* sering digunakan dalam perencanaan keuangan sehingga manajer dapat mengambil keputusan untuk

meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan melakukan prediksi keuntungan yang diharapkan melalui penentuan harga jual persatuan, produksi minimal, pendesaian produk, dan lainnya. Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi.

Penjualan pada *Break Event Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas. Untuk dapat menentukan analisis *Break Even Point* (BEP) biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu industri hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah *break even* dalam industri tersebut. Masalah *break even* baru muncul apabila suatu

industri disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi. Rencana manajemen mengenai kegiatan industri di masa yang akan datang pada umumnya dituangkan dalam anggaran, yang berisi taksiran pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut.

UMKM Nara Grosir adalah sebuah toko pakaian yang didirikan oleh Ibu Nur Rahma Yulyanne atau sering di panggil Ibu Ane, usaha ini bergerak di bidang penjualan pakaian, jilbab, *accessoris* maupun kosmetik. Seiring dengan berjalannya waktu dari tahun ke tahun UMKM Nara Grosir berkembang dan semakin banyak diminati oleh masyarakat yang tertarik untuk membeli pakaian fashion, jilbab, ataupun sebagainya. Hal ini menyebabkan omzet penjualan yang selalu meningkat dari sebelumnya pada UMKM Nara Grosir yang bertepat di Jl. Cut nyak dien Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal Jawa Tengah.

Berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara dapat diketahui bahwa permasalahan yang dialami UMKM Nara Grosir yaitu belum melakukan perencanaan laba dalam usahanya karena pemilik UMKM menganggap dan memiliki pemahaman jika menjual barang diatas harga beli maka akan dianggap mendapatkan laba, atau semakin tinggi tingkat penjualan yang dilakukan maka semakin banyak laba yang akan diperoleh.



Hal ini disebabkan karena ketidaktahuan pemilik atau karyawan UMKM adanya perhitungan BEP dalam perencanaan laba usaha. Akibatnya akan berdampak terjadinya kerugian karena tidak mengetahui tingkat penjualan minimal yang harus dicapai dan seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun. Oleh karena itu, perlu dilakukan perhitungan *break even point* sebagai alat bantu perencanaan laba yang nantinya diharapkan dapat membantu melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan dalam perolehan laba usaha yang diinginkan.

Dari uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : “ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM NARA GROSIR DESA GROGOL KECAMATAN DUKUHTURI KABUPATEN TEGAL”.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah Bagaimana perencanaan laba menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP) Pada UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan laba menggunakan analisis *Break*

*Even Point* (BEP) Pada UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhhuri Kabupaten Tegal ?

#### 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 Nara Grosir 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 Politeknik Harapan Bersama

Untuk dijadikan informasi atau referensi bagi pembaca, sekaligus sebagai acuan dan bahan pembelajaran kedepan untuk mahasiswa selanjutnya. Khususnya mahasiswa dan mahasiswi Politeknik Harapan Besama Prodi Akuntansi.

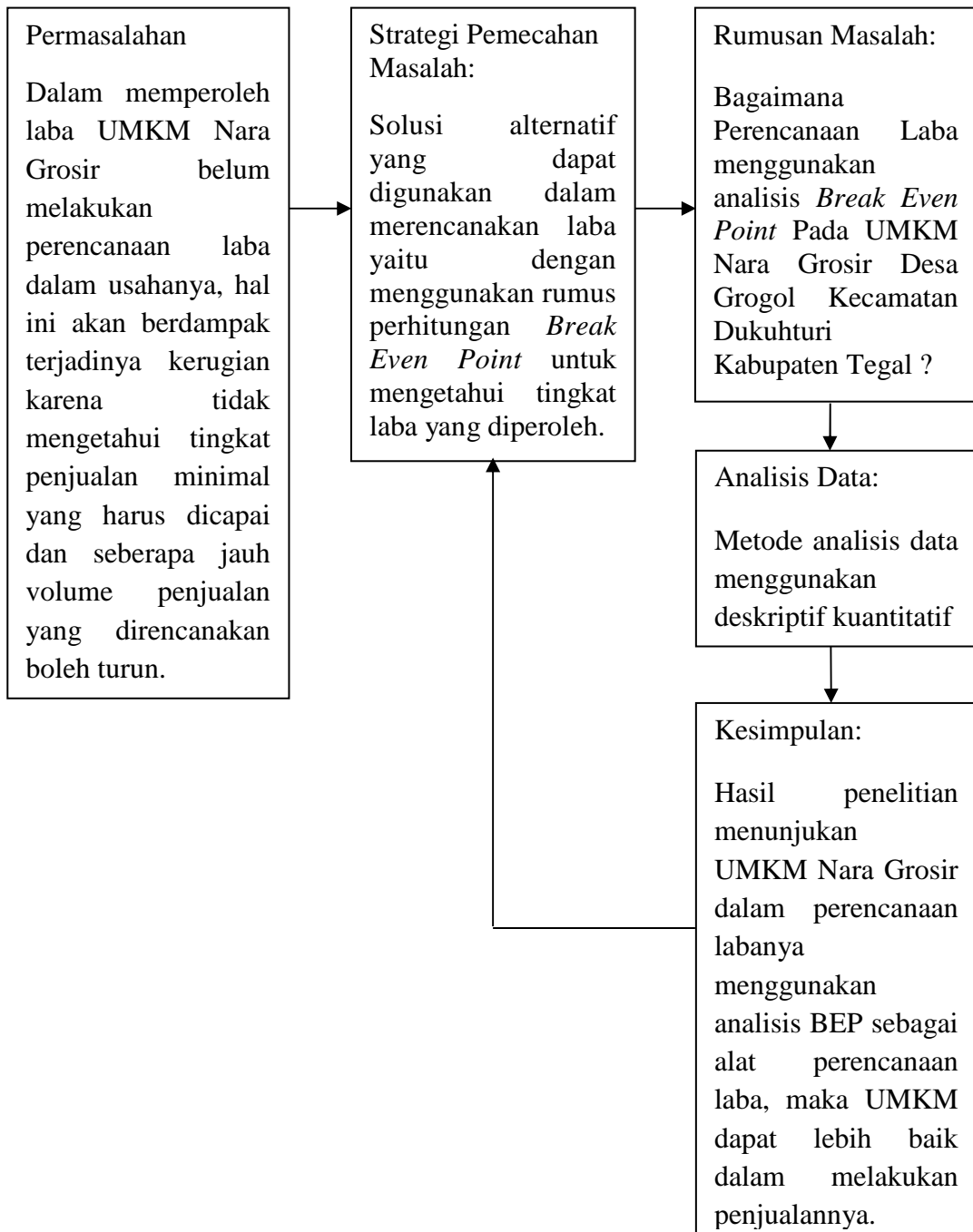
## 1.5 Batasan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang masalah, peneliti membatasi masalah pada tingkat *break even point* untuk merencanakan laba dan penjualan yang harus di pertahankan agar tidak mengalami kerugian. Data yang digunakan berupa data volume penjualan, harga jual, biaya tetap, biaya variabel, dan biaya-biaya yang terjadi di UMKM Nara Grosir pada bulan Mei 2021.

## 1.6 Kerangka Berpikir

Permasalahan yang dialami UMKM Nara Grosir yaitu belum melakukan perencanaan laba dalam usahanya. Perencanaan laba disini mengenai hal anggaran yang meliputi anggaran biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang semua itu mengarah pada perolehan laba. Hal ini di sebabkan karena ketidaktahuan pemilik atau karyawan UMKM adanya perhitungan BEP dalam perencanaan laba usaha. Akibatnya akan berdampak terjadinya kerugian karena tidak mengetahui tingkat penjualan minimal yang harus dicapai dan seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun. Karena pada dasarnya jika menjual barang diatas harga beli maka akan dianggap mendapatkan laba. Maka dari itu penulis memberikan solusi atas masalah tersebut dengan menggunakan perhitungan *break even point* sebagai alat bantu perencanaan laba.

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, maka dapat dilakukan penyederhanaan menggunakan kerangka berpikir sebagai berikut :



Gambar 1.1 Kerangka Berpikir



## 1.7 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 :

### 1. Bagian awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA), halaman pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman motto, kata pengantar, intisari/abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

### 2. Bagian isi:

#### BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berpikir 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 Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal.

### 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 metode analisis data.

### BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tinjauan umum instansi, seperti sejarah singkat instansi, profil instansi, struktur organisasi, tugas dan wewenang/*job description*, 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 Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal.

### DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisi tentang daftar buku, *literature* yang berkaitan dengan penelitian. Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap

### 3. Bagian Akhir

### LAMPIRAN

Lampiran berisi informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan, antara lain Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian dari Tempat Penelitian, Kartu Konsultasi, Spesifikasi teknis serta data-data lain yang diperlukan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 UMKM ( Usaha Mikro, Kecil dan Menengah )**

##### **2.1.1 Pengertian UMKM**

Menurut Kementrian Koperasi dan UMKM (dalam Aufar, 2014:8)<sup>[1]</sup> : Usaha kecil (UK), termasuk usaha mikro (UMI) adalah entitas usaha yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- Sementara itu, usaha menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000,- s.d Rp. 10.000.000.000,- Tidak termasuk tanah dan bangunan.

Usaha Mikro Kecil Menengah (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. 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 meningkatkan 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 pengentasan kemiskinan.

### **2.1.3 Kriteria UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)**

Kriteria UMKM PP (Peraturan Pemerintah) No. 7 Tahun 2021 :

- (1) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan.
- (2) Kriteria modal usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (1) digunakan untuk pendirian atau pendaftaran kegiatan usaha.
- (3) Kriteria modal usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (2) terdiri atas:

- a. Usaha Mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - b. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - c. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- (4) Untuk pemberian kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah selain kriteria modal usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (2) digunakan kriteria hasil penjualan tahunan.
- (5) Kriteria hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud pada ayat (4) terdiri atas:
- a. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan Paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah).
  - b. Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan

- Paling banyak Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah).
- c. Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).
- (6) Dalam hal pelaku usaha telah melaksanakan kegiatan usaha sebelum Peraturan Pemerintah ini mulai berlaku, pemberian kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan diberikan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang memenuhi kriteria hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud pada ayat (5).
- (7) Nilai nominal kriteria sebagaimana dimaksud pada ayat (3) dan ayat (5) dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian.

## **2.2 Perencanaan Laba**

### **2.2.1 Pengertian Perencanaan Laba**

Setiap keinginan untuk meningkatkan pertumbuhan laba sebuah perusahaan harus diikuti dan dimulai dengan perencanaan yang matang serta kerja keras untuk merealisasikannya. Oleh karena itu, setiap periode manajemen akan menyusun berbagai rencana yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan kedepan.



Menurut Kurnianti (2012)<sup>[2]</sup> perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan.

Perencanaan laba adalah memilih beberapa alternatif yang memungkinkan untuk dilaksanakan dimasa depan dengan mempertimbangkan tujuan perusahaan serta sumber – sumber ekonomi yang memiliki serta kendala yang dihadapinya di masa akan datang Sabrin, (2015)<sup>[3]</sup>.

### **2.2.2 Manfaat Perencanaan Laba**

Manfaat perencanaan laba menurut Garisson, dkk (2014:382)<sup>[4]</sup>:

- a. Anggaran merupakan alat komunikasi bagi manajemen perusahaan terhadap seluruh organisasi.
- b. Anggaran memaksa manajer dalam memikirkan dan merencanakan untuk masa depan. Tanpa penyusunan anggaran, maka manajer harus menghabiskan waktunya untuk mengatasi berbagai masalah darurat dengan waktu yang tidak singkat.
- c. Proses penganggaran merupakan alat pengalokasian sumber daya pada berbagai bidang dari organisasi agar dapat digunakan seefektif mungkin.
- d. Proses penganggaran dapat mengungkap adanya potensi masalah sebelum masalah itu terjadi.
- e. Anggaran mengkoordinasikan aktivitas seluruh organisasi dengan cara mengintegrasikan rencana dari berbagai bagian.

Penganggaran ikut memastikan agar setiap orang dalam organisasi menuju 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 menghadapi hambatan-hambatan 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**

### **2.3.1 Pengertian Break Even Point**

*Break even point* / titik impas / titik balik pokok mempunyai definisi yang berbeda-beda dari para ahli.

Menurut Prawiranogono (2017)<sup>[5]</sup> mengatakan  $BEP = Break\ even\ point$  atau titik impas, dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang *profit center* atau mengembangkannya.

Menurut Herman (2016)<sup>[6]</sup> mengatakan, *break even point* adalah kondisi operasi dari suatu entity dimana total pendapatan sama dengan total biaya dan tidak memperoleh laba juga tidak mengalami rugi. Manfaat utamanya adalah memberikan peringatan penting bagi pimpinan berapa unit dan rupiah penjualan minimum harus tercapai di masa yang akan datang.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *break even point* adalah keadaan dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan ataupun kerugian atau total pendapatan dan total biaya sama dengan nol.

Sedangkan analisis *break even point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan ( laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah.

Menurut Garrison, dkk (2013)<sup>[7]</sup> rumus untuk menghitung BEP adalah sebagai berikut :

a. Atas dasar rupiah

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

b. Atas dasar unit

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

Sumber : Garrison dkk, 2013

Keterangan :

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

P = Harga Jual per Unit

V = Biaya Variabel per Unit

S = *Sales* (Penjualan/Pendapatan)

BEP (Rp) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

BEP (Q) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam Unit

### 3.3.2 Manfaat Analisis *Break Even Point*

Menurut Kasmir (2012)<sup>[8]</sup>, manfaat yang di peroleh dalam *break even point* adalah :

1. Mendesain suatu produk.
2. Penentuan harga jual per satuan.
3. Menentukan jumlah produksi atau.
4. Memaksimalkan jumlah produksi.

5. Menentukan perencanaan laba yang diinginkan.

Matz, dkk<sup>[9]</sup> juga menjelaskan beberapa manfaat analisa *break even* untuk manajemen, yaitu:

1. Membantu pengendalian melalui anggaran.
2. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan.
3. Menganalisa dampak perubahan volume.
4. Menganalisa harga jual dan dampak perubahan biaya.
5. Merundingkan upah.
6. Menganalisa bauran produk.
7. Manerima keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan.
8. Menganalisa *margin of safety*.

Sedangkan menurut Sigit<sup>[10]</sup> analisa *Break Even Point* mempunyai beberapa manfaat, diantaranya adalah :

1. Sebagai dasar merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu.
2. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan aktivitas yang sedang berjalan.
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
4. Sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan

Manfaat analisis *break even point* sangat banyak, namun secara umum adalah untuk mengetahui titik pulang pokok dari sebuah usaha. Dengan diketahuinya titik pulang pokok, manajemen dapat

mengetahui harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa unit agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

### 3.3.3 Kelemahan *Break Even Point*

Sekalipun Analisa *break even* ini banyak digunakan oleh perusahaan, tetapi tidak dapat dilupakan bahwa analisa ini mempunyai beberapa kelemahan.

Menurut Harahap (2013)<sup>[11]</sup> kelemahan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Asumsi yang menyebutkan harga jual konstan padahal kenyataannya harga ni kadang-kadang harus berubah sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran di pasar. Untuk menutupi kelemahan itu, maka harus dibuat analisis *sensitivitas* untuk harga jual yang berbeda.
2. Asumsi terhadap cost penggolongan biaya tetap dan biaya variabel juga mengandung kelemahan. Dalam keadaan tertentu untuk memenuhi volume penjualan biaya tetap tidak bisa tidak harus berubah karena pembelian mesin-mesin atau peralatan lainnya. Demikian juga perhitungan biaya variabel per unit juga akan dapat di pengaruhi perubahan ini.
3. Jenis barang yang dijual tidak selalu satu jenis.
4. Biaya tetap juga tidak selalu tetap pada berbagai kapasitas.
5. Biaya variabel juga tidak selalu sejajar dengan perubahan volume.

Kelemahan dari analisa *break even point* yang lain adalah bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual. Jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya (*sales mix*) akan tetap konstan. Jika dilihat di jaman sekarang ini bahwa perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya mereka menciptakan banyak produk, jadi sangat sulit dan ada satu asumsi lagi yaitu harga jual persatuan barang tidak akan berubah berapa pun, jumlah satuan barang yang dijual, atau tidak ada perubahan harga secara umum.

Analisa *break even point* jangka waktu penerapannya terbatas, biasanya hanya digunakan di dalam pembuatan proyeksi operasi selama setahun. Apabila perusahaan mengeluarkan biaya-biaya untuk *advertensi* ataupun biaya lainnya yang cukup besar dimana hasil dari pengeluaran tersebut (tambahan investasi) tidak akan terlihat dalam waktu yang dekat sedangkan *operating cost* sudah meningkat, maka sebagai akibatnya jumlah pendapatan yang harus dicapai menurut analisa *break even point* agar dapat menutup semua biaya-biaya operasi yang bertambah besar juga.



## 2.4 Penelitian Terdahulu

Hasil temuan-temuan dari penelitian terdahulu memberikan kerangka mengenai variabel-variabel yang berhubungan dengan Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Rumanintya Lisaria Putri (2017)	Analisis <i>Break Even</i> Sebagai Bantu Perencanaan Laba Kasus Batik Djoyokoesomo Blitar).	Metode penelitian ini adalah analisis data <i>break even point</i> dan analisis <i>margin of safety</i> , metode yang di gunakan pendekatan kuantitatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya perbedaan pencapaian titik impas dalam rupiah dan kuantitas disetiap tahunnya, ini disebabkan karena perbedaan volume penjualan disetiap tahunnya. Namun untuk setiap tahunnya dapat dilihat bahwa volume penjualan yang dilakukan oleh UMKM Batik Djoyokoesomo sudah baik dan selalu berada diatas titik impas yang berarti perusahaan mampu untuk mencapai keuntungan disetiap tahunnya.
2.	Melinda Nasyrokha, Titi Rapini, Hadi Sumarsono (2018)	Analisi <i>Break Even Point</i> (BEP) Sebagai alat Perencanaan Laba Pada Industri Kerajinan Kulit Praktis Magetan.	Metode penelitian ini adalah analisis <i>break even point</i>	Dari hasil penelitian yang dilakukan, penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam perencanaan laba dengan menggunakan analisis <i>break even point</i> dapat digunakan untuk memprediksi laba yang akan terjadi. Untuk pihak manajemen perusahaan mempertimbangkan untuk

				menggunakan analisis tersebut, karena analisis <i>break even point</i> ini mengupas keterkaitan antara biaya dan volume penjualan sehingga perusahaan dapat merencanakan laba dengan lebih baik lagi.
3.	Anik Sudarismiati, Zainal Anshory (2019)	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Dapur Sehati Desa Semiring Kabupaten Situbondo.	Metode penelitian ini adalah Analisis data menggunakan rumus <i>Break Even Point</i> , <i>Margin of Safety</i> , Margin, metode kuadratrat, prakiraan penjualan, dan penjualan minimal.	Hasil analisis sebagai berikut: (1) BEP produk abon tuna adalah 6.548 unit dengan nilai nominal Rp 163.710.358. (2) Margin keamanan produk abon tuna adalah 69%. (3) Margin sumbangan produk abon tuna sebesar Rp. 238.266.250, dan rasio margin yang disetujui adalah 48%. (4) Berdasarkan perkiraan penjualan UD. Dapur Sehati mampu mencapai volume penjualan sebesar 21.184 pcs pada tahun 2017 dengan nilai Rp529.600.000 dan prakiraan penjualan UD untuk tahun 2018. Dapur Sehati mampu mencapai volume penjualan 23.608 pcs dengan nilai Rp590.200.000. (5) dalam rencana laba UD 2017. Dapur Sehati seharga Rp. 175.802.667. Sedangkan di 2018 <i>profit plan</i> UD. Dapur Sehati adalah Rp. 204.890.667.
4.	Rosida (2019)	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Browcyl Brownis Pisang Khas Makassar.	Metode penelitian ini adalah metode deskriptif, pengolahan data di lakukan dengan mencari nilai margin kontribusi, <i>break even point</i> , dan <i>margin safety</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada tahun 2017 impas yang dicapai perusahaan sebesar Rp. 72.070.308,51 dan BEP per kg Rp. 1.018. Pada tahun 2018 <i>break even point</i> yang dicapai perusahaan sebesar Rp.69.612.903,23 dan BEP per kg 2.308. Margin

---

				keselamatan pada tahun 2017 hingga 2018 mengalami peningkatan 83% hingga 86%. Penjualan pada tahun 2017 dan 2018 telah mencapai target penjualan yang telah diperhitungkan. Riset ini penting dilakukan karena memungkinkan perusahaan untuk melakukan ekspansi bisnis atau meningkatkan produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan.
5.	Ardiana, Rahma (2018)	Analisis <i>Break Even</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Ulya Hijab Kudus Tahun 2017	<i>Break Point</i> Metode penelitian ini adalah analisis data <i>break even point</i> dan analisis <i>margin of safety</i> , metode yang di gunakan pendekatan deskriptif kuantitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) <i>Break even point</i> pada Ulya Hijab diperoleh pada tingkat penjualan sebanyak 4.475 unit atau senilai dengan Rp 108.396.318. <i>Break even point</i> untuk masing-masing produk adalah Rampel Renda sebanyak 2.331 unit dan Pastan Vanilla sebanyak 2.144 unit. (2) <i>Margin of safety</i> pada perusahaan Ulya Hijab Kudus adalah 96%. (3) Target laba yang diharapkan oleh Ulya Hijab Kudus pada tahun 2018 adalah sebesar 15% dari laba tahun 2017, untuk mencapai target tersebut maka perusahaan harus menjual produknya sebanyak 122.150 unit atau senilai dengan Rp 2.973.070.874.

---

Sumber : Penelitian Terdahulu, 2021

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini bertempat pada UMKM Nara Grosir yang beralamat di Jl. Cut nyak dien Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal Jawa Tengah.

#### **3.2 Waktu Penelitian**

Penelitian dilaksanakan penulis selama 4 bulan dari Maret – Juni 2021.

#### **3.3 Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

##### **a. Data Kualitatif**

Data kualitatif menurut Sugiyono (2017)<sup>[12]</sup> adalah data yang berbentuk kata, kalimat, atau gambar. Dalam penelitian ini data kualitatif yaitu berupa gambaran umum, sejarah, serta informasi lain yang dibutuhkan untuk mengetahui analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Nara Grosir Grogol Kabupaten Tegal.

##### **b. Data Kuantitatif**

Data Kuantitatif menurut Sugiyono (2017)<sup>[12]</sup> 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 Nara Grosir.

### 3.4 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### a. Data Primer

Data primer menurut Sugiyono (2016: 225)<sup>[13]</sup> 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 *break even point*, dan data yang relevan dengan penelitian.

#### b. Data Sekunder

Data sekunder menurut Sugiyono (2016: 225)<sup>[13]</sup> merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau lewat dokumen. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini seperti penelitian terdahulu yang berkaitan tentang *break even point* sebagai alat perencanaan laba, sejarah berdirinya usaha, data-data pemakaian biaya dan laba penjualan pada UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal.

### 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. Wawancara

Menurut Sugiyono ( 2017,194 )<sup>[12]</sup> wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melaksanakan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang akan diteliti, dan apabila peneliti juga ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah dari responden tersebut sedikit. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan pemilik dan karyawan UMKM Nara Grosir Grogol Kabupaten Tegal.

#### b. Observasi

Menurut Sugiyono (2017,203)<sup>[12]</sup> observasi sebagai teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lainnya. Observasi dilakukan dengan melihat langsung di lapangan misalnya kondisi ruang kerja dan lingkungan kerja yang dapat digunakan untuk menentukan faktor layak yang didukung dengan adanya. Observasi dalam penelitian ini dilakukan secara langsung pada UMKM dengan mengumpulkan data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir ini.

#### c. Studi Pustaka

Studi Kepustakaan Menurut Sugiyono (2015:140)<sup>[14]</sup> “Studi kepustakaan berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan

nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi yang diteliti, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari *literature-literature* ilmiah”.

d. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2015:82)<sup>[14]</sup> 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.

### 3.6 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif yaitu mengidentifikasi dan memberikan gambaran tentang penerapan perencanaan laba menggunakan *break even point* pada UMKM Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal.

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 Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal.

- 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)<sup>[7]</sup> rumus *break even point* dalam rupiah adalah sebagai berikut :

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

Sedangkan rumus untuk mencari *break even point* dalam unit yang biasa digunakan adalah sebagai berikut :

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

Keterangan :

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

P = Harga Jual per Unit

V = Biaya Variabel per Unit

S = *Sales* (Penjualan/Pendapatan)

BEP (Rp) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

BEP (Q) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam

Unit

- b. Menurut Garrison, dkk (2013)<sup>[7]</sup> rumus *contribution margin* adalah sebagai berikut :



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

Keterangan :

VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

S = *Sales* (Penjualan/Pendapatan)

- c. Menurut Garrison, dkk (2013)<sup>[7]</sup> rumus *margin of safety* adalah sebagai berikut :

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

Keterangan :

MOS = *Margin Of Safety*

- d. Menurut Garrison, dkk (2014:225)<sup>[4]</sup> rumus perencanaan laba adalah sebagai berikut :

$$\text{S} = \frac{\text{Fc} + (\text{S})\pi}{\text{CMR}}$$

Keterangan :

S = Penjualan (Pendapatan)

FC = Biaya Tetap

CMR = *Contribution Margin Ratio*

$\pi$  = % laba yang diinginkan

- 4) Menganalisis hasil yang telah dihitung kemudian menyusun asumsi laba maksimal yang diperoleh UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal.
- 5) Penarikan kesimpulan.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Umkm Nara Grosir**

UMKM Nara Grosir adalah sebuah toko pakaian yang didirikan oleh Ibu Nur Rahma Yulyanne atau sering di panggil Ibu Ane, Awalnya usaha ini adalah semacam usaha kecil seperti usaha rumahan yang tidak hanya menjual pakaian saja namun juga jilbab. Seiring dengan berjalannya waktu dari tahun ke tahun UMKM Nara Grosir berkembang dan semakin banyak diminati oleh masyarakat yang tertarik untuk membeli pakaian fashion, jilbab, kosmetik ataupun sebagainya. Berkembang usaha tersebut salah satunya dari faktor strategi penjualannya. Strategi penjualan yang di lakukan Umkm Nara Grosir dengan menggunakan sosial media seperti Instagram, Facebook, WhatsApp dan marketplace Shopee, strategi tersebut dengan diadakan nya diskon untuk *reseller*, pelanggan dan member dari Umkm Nara Grosir. Pada tanggal 20 Mei 2018 ibu Ane beralih tempat dari yang awalnya hanya jualan di rumah menjadi jualan ditoko, Ibu Ane juga mempunyai tiga orang karyawan untuk membantunya di toko yang bertempat di Jl. Cut nyak dien Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal Jawa tengah.

## 4.2 Hasil Analisis

### 4.2.1 Deskripsi Data Penelitian

#### a. Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Biaya Semi Variabel

Sebelum analisis ini dapat dilaksanakan, terlebih dahulu biaya – biaya yang dikeluarkan harus diklasifikasikan dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah dalam rentang relevan ketika tingkat *output* akritivitasnya berubah dan biaya variabel adalah biaya-biaya yang secara total bervariasi dalam proporsi langsung dengan perubahan output aktivitas sedangkan biaya semi variabel adalah jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan pada volume kegiatan, namun tingkat perubahannya tidak sebanding.

#### 1. Biaya Tetap

Adapun yang termasuk kedalam biaya tetap adalah :

- a. Gaji Karyawan
- b. Biaya Makan Karyawan
- c. Biaya Sewa
- d. Biaya Lain-lain

#### 2. Biaya Variabel

Adapun yang termasuk kedalam biaya variabel adalah :

- a. Biaya Persediaan Barang Dagang
- b. Biaya Komisi
- c. Biaya Transportasi

d. Upah Tenaga Kerja

### 3. Biaya Semi Variabel

Adapun yang termasuk kedalam biaya semi variabel adalah :

#### a. Biaya Listrik

Berdasarkan klasifikasi di atas maka dapat disusun besarnya masing- masing biaya atau didapatkan perincian total biaya kedalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel yang dikeluarkan UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal pada bulan Mei 2021 adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Biaya UMKM Nara Grosir Bulan Mei 2021**  
**Kedalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel**

No	Keterangan	Jenis Biaya	
		Variabel (Rp)	Tetap (Rp)
1	Biaya Persediaan Barang Dagang	Rp. 60.000.000	
2	Biaya Komisi	Rp. 1.000.000	
3	Biaya Transportasi	Rp. 600.000	
4	Upah Tenaga Kerja	Rp. 200.000	
5	Gaji Karyawan		Rp. 3.000.000
6	Biaya Makan Karyawan		Rp. 900.000
7	Biaya Sewa		Rp. 20.000.000
8	Biaya Lain-lain		Rp. 1.500.000
	<b>Total Biaya</b>	<b>Rp .61.800.000</b>	<b>Rp. 25.400.000</b>

Sumber : Data diolah, 2021

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa total biaya variabel merupakan biaya terbesar yang di keluarkan oleh Umkm Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal yaitu sebesar Rp.

61.800.000 sedangkan biaya tetap yang dikeluarkan pada bulan Mei 2021 yaitu sebesar Rp. 25.400.000 .

b. Volume Penjualan, Harga Jual dan Pendapatan

Analisis *break even point* sangat dipengaruhi oleh besaran hasil penjualan dan juga besaran harga jual. Volume dan harga jual merupakan salah satu faktor penting untuk terjadinya titik impas ataupun untuk perencanaan laba. Dari hasil penelitian di UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal diperoleh data volume penjualan serta data harga jual per unit yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 4.2**  
**Data Volume Penjualan, Harga Jual dan Pendapatan**  
**Pada UMKM Nara Grosir Bulan Mei 2021**

No	Pendapatan	Harga Jual (Rp)	Volume Penjualan
1	Rp. 114.545.000	33.789	3.390

Sumber : Data diolah, 2021

Dapat dilihat pada tabel 4.2 data volume penjualan, harga jual dan pendapatan di atas bahwa pada bulan Mei 2021 di dapatkan pendapatan produk sebesar Rp. 114.545.000 dengan harga jual sebesar Rp. 33.789 dihasilkan volume penjualan produk sebesar 3.390

#### 4.2.2 Hasil Analisis BEP

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya

dinyatakan dalam bentuk perhitungan rugi/laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Anggaran (*budget*) hanyalah merupakan suatu rencana yang dinyatakan dalam nilai uang atau satuan kuantitatif lainnya. Perencanaan laba ditujukan kepada sasaran akhir organisasi perusahaan sebagai pedoman untuk mempertahankan arah kegiatan yang pasti.

Analisis perencanaan laba merupakan kelanjutan dari analisis titik impas (*break even point*) dalam rangka merencanakan laba, kita harus menentukan seberapa besar laba yang di ingin diperoleh sebesar 5%, maka untuk mengetahui besarnya rencana laba dilakukan analisis perencanaan laba dengan pendekatan yang berkaitan dengan analisis *break even point* yang diformulasikan sebagai berikut :

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

P = Harga Jual per Unit

V = Biaya Variabel per Unit

S = *Sales* (Penjualan/Pendapatan)

BEP (Rp) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

BEP (Q) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam unit

FC = Rp. 25.400.000

VC = Rp. 61.800.000

P = Rp. 33.789

V = Rp. 18.230,08

$$S = \text{Rp. } 114.545.000$$

a. Perhitungan *Break Even Point* dalam unit dan rupiah

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 25.400.000}{\text{Rp. } 33.789 - \text{Rp. } 18.230,08} \\ &= \frac{\text{Rp. } 25.400.000}{\text{Rp. } 15.558,92} \\ &= 1.633 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Pendapatan}}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 25.400.000}{1 - \frac{\text{Rp. } 61.800.000}{\text{Rp. } 114.545.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 25.400.000}{1 - 0,53} \\ &= \frac{\text{Rp. } 25.400.000}{0,47} \\ &= \text{Rp. } 54.042.553 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, diperoleh hasil bahwa Umkm akan mengalami *break even* pada pendapatan sebesar Rp. 54.042.553 atau UMKM Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhturi

Kabupaten Tegal harus dapat menjual produk sebesar 1.633 untuk bulan Juni 2021 dan mempertahankan penjualannya sampai akhir.

b. *Analisis Contribution Margin*

$VC = \text{Variable Cost}$  (Biaya Variabel)

$S = \text{Sales}$  (Penjualan/Pendapatan)

*Contribution Margin* =

Rp. 114.545.000 – Rp. 61.800.000

= Rp. 52.745.000

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

$$CMR = 1 - \frac{\text{Rp. 61.800.000}}{\text{Rp. 114.545.000}}$$

$$CMR = (1 - 0,53) \times 100\%$$

$$CMR = 47\%$$

Bedasarkan hasil perhitungan di atas, diperoleh *Contribution margin* pada bulan Juni 2021 sebesar Rp. 52.745.000 dimana nilai tersebut diperoleh dari selisih antara pendapatan Rp. 114.545.000 dengan Rp. 61.800.000 sebagai variabel dan rasio *Contribution margin* nya sebesar 47%.

c. *Margin of Safety*

*Margin of safety* mengetahui berapa banyak penjualan (pendapatan) yang boleh turun dari jumlah penjualan



(pendapatan) tertentu dimana Umkm belum menderita rugi atau dalam keadaan *break even*.

MOS = *Margin Of Safety*

MOS = Pendapatan Penjualan – BEP

$$\frac{\text{—————}}{\text{Pendapatan Penjualan}} \times 100 \%$$

MOS = Rp. 114.545.000 – Rp. 54.042.553

$$\frac{\text{—————}}{\text{Rp. 114.545.000}} \times 100 \%$$

MOS = Rp. 60.502.447

$$\frac{\text{—————}}{\text{Rp. 114.545.000}} \times 100 \%$$

= 53%

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, diperoleh *margin of Safety* sebesar 53%

#### d. Perencanaan Laba

Dalam rangka merencanakan laba, maka harus menentukan seberapa besar laba yang ingin diperoleh UMKM. Dalam analisis ini target laba yang ditentukan sebesar 5%, maka mengetahui besarnya rencana laba dilakukan analisis perencanaan dengan menggunakan pendekatan yang diformulasikan sebagai berikut:

S = Penjualan (Pendapatan)

FC = Biaya Tetap

CMR = *Contribution Margin Ratio*

$\pi$  = % laba yang diinginkan

$$S = \frac{\text{Biaya Tetap} + (\text{Pendapatan})\pi}{\text{CMR}}$$

$$S = \frac{\text{Rp. 25.400.000} + (\text{Rp. 114.545.000})0,05(S)}{0,47}$$

$$S = \frac{\text{Rp. 139.945.000} + 0,05(S)}{0,47}$$

$$0,47S - 0,05S = \text{Rp. 139.945.000}$$

$$0,42 = \text{Rp. 139.945.000}$$

$$S = \frac{\text{Rp. 139.945.000}}{0,42}$$

$$= \text{Rp. 333.202.381}$$

Berdasarkan hasil analisis di atas, untuk mencapai target laba yang direncanakan yaitu sebesar 5%, maka UMKM Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal harus mampu mencapai pendapatan sebesar Rp. 333.202.381 sehingga perhitungan akan sesuai dengan perencanaan laba yang di inginkan.

### 4.3 Pembahasan

Berdasarkan data Penjualan bulan Mei pada UMKM Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhhuri Kabupaten Tegal memperoleh Rekapitulasi Hasil Analisis sebagai berikut :

**Tabel 4.3**  
**Rekapitulasi Hasil Analisis**

Analisis	Hasil
BEP (Rupiah)	Rp. 54.042.553
BEP (Unit)	1.633
<i>Contribution Margin Ratio</i>	47%
<i>Contribution Margin of Safety</i>	53%
Perencanaan Laba (Rp)	Rp. 333.202.381

Dalam analisa BEP biaya – biaya dan harga jual haruslah konstan karena naik turunnya akan mempengaruhi BEP dan pengklasifikasian biaya menghasilkan biaya tetap sebesar Rp. 61.800.000 , biaya variabel sebesar Rp. 25.400.000 dan biaya semi variabel sebesar Rp. 50.000. Berdasarkan analisis *break even point*, penjualan yang harus di pertahankan oleh UMKM Nara Grosir akan mengalami kondisi titik impas (*brek even point*) pada bulan Juni 2021 adalah sebesar Rp. 54.042.553 atau saat penjualan produk sebesar 1.633 dan margin kontribusinya yaitu sebesar 47% dengan tingkat margin pengamanan sebesar 53% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target

pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan UMKM mengalami kerugian adalah 53% dan pada bulan Juni 2021 penulis mengestimasi adanya peningkatan laba UMKM sebesar 5% dengan ini maka pendapatan yang di peroleh Umkm pada bulan Juni 2021 sebesar Rp. 333.202.381 untuk mencapai peningkatan laba harus melakukan penjualan sebesar 6.336 atau sebesar Rp. 218.658.000 . Hal ini didukung beberapa faktor seperti meningkatnya daya beli masyarakat terhadap pakaian, jilbab, kosmetik dan sebagainya untuk kebutuhan fashion masa kini.

Perencanaan laba dengan analisis *break even point* dapat dilakukan dengan 4 pendekatan yaitu : *break even point*, *contribution margin*, *margin of safety* dan perencanaan laba. Hasil penelitian menyatakan bahwa yang menentukan BEP yaitu harga jual, biaya tetap, serta perubahan volume penjualan. Salah satu faktor berubah maka akan mempengaruhi jumlah BEP, (1) Apabila volume penjualan produk berubah maka komposisi contribution margin berubah. (2) Apabila anggaran biaya tetap naik dan anggaran lain tidak berubah maka BEP naik dan laba turun.

Analisis *break even point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba UMKM dimasa yang akan datang Analisis *break even point* dapat berperan sebagai alat perencanaan laba karena analisis ini memperlihatkan besar titik impas dan melakukan pemisahan biaya tetap, variabel, semi variabel sehingga mampu menjadi tolak ukur dalam menentukan berapa laba yang ingin direncanakan.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari bab sebelumnya maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil penelitian perencanaan laba menggunakan analisis *break even point* pada UMKM Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal dapat mengetahui besar penjualan yang dihasilkan, dimana UMKM tidak mengalami kerugian maupun mendapatkan keuntungan (titik impas). UMKM juga dapat mengetahui batas kerugian melalui margin pengaman (*margin of safety*). Dengan menggunakan analisis *break even point*, UMKM dapat mengetahui seberapa besar unit yang harus dijual agar memperoleh laba yang diinginkan dari sebuah perencanaan.
2. UMKM Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal akan mengalami kondisi titik impas (*break even point*) ketika harus mempunyai pendapatan penjualan produk yaitu sebesar Rp. 54.042.553 atau harus dapat menjual produk sebesar 1.633, dan UMKM Nara Grosir mempunyai CMR (*contribution margin rasio*) yaitu sebesar 47% dan MOS (*margin of safety*) sebesar 53%. UMKM Nara Grosir ingin merencanakan laba sebesar 5%, maka harus menaikkan penjualan sebesar 6.336 atau sebesar Rp. 218.658.000 sehingga kondisi penjualan atau pendapatan produk mencapai Rp. 333.202.381 .

## 5.2 Saran

Adapun saran yang diberikan kepada Umkm Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal sebagai berikut :

1. Hendaknya UMKM Nara Grosir melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku biaya karena hal ini akan diperlukan dalam melakukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break even point* untuk mengetahui volume penjualan pada periode berikutnya. Sehingga memudahkan UMKM Nara Grosir untuk menetapkan harga dan laba yang diharapkan.
2. UMKM sebaiknya lebih memperhatikan masalah perencanaan. Khususnya mengenai perencanaan penjualan, karena hal tersebut berpengaruh langsung terhadap perolehan laba. Dalam melakukan perencanaan penjualan perlu diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan seperti data historis meliputi kuantitas, kualitas, dan harga. Selain itu kebijakan UMKM yang berhubungan dengan masalah penjualan seperti penentuan laba yang diinginkan, pemasaran, tenaga kerja yang dimiliki, modal, dan sebagainya yang perlu diperhatikan.
3. UMKM Nara Grosir sebaiknya dapat menerapkan analisis *break even point* sebagai alat bantu dalam perencanaan laba agar dapat mengetahui volume penjualan minimum, titik impas dan *margin of safety* sehingga UMKM Nara Grosir dapat terhindar dari kerugian.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Aufar, Arizali. (2013). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). *Skripsi*. Universitas Widyatama.
- [2] Di Ungaran, T.B.I.P. (2016). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Produk Tahu Baxo* (Studi Kasus Pada UMKM).
- [3] Sari, N. (2020). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba Pada CV. Sai Tenrisau*. Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Makassar.
- [4] Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), 9-28.
- [5] Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 7 Tahun 2021  
<https://jdih.setkab.go.id/>
- [6] Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 5. Jakarta: Rajawali Pers.
- [7] Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- [8] Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.
- [9] Sugiyono (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- [10] Malik, C. U. (2019). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Droup Out Coffee*.

## LAMPIRAN

### Data Volume Penjualan Umkm Nara Grosir

Bulan April 2021

No	Jenis Pakaian	Unit yang Terjual	Harga (Rp)	Total
1	Setelan Tiedie	58	Rp68.000	Rp3.944.000
2	Setelan Rayon	110	Rp65.000	Rp7.150.000
3	Kaos Gap	75	Rp39.000	Rp2.925.000
4	Kaos Mf Import	55	Rp87.000	Rp4.785.000
5	Celana Zara	80	Rp72.000	Rp5.760.000
6	Gamis Etnic	95	Rp88.000	Rp8.360.000
7	Cardi Cameron	90	Rp43.000	Rp3.870.000
8	Jaket Parka	40	Rp58.000	Rp2.320.000
9	Sweater Basic	83	Rp53.000	Rp4.399.000
10	Tunik	55	Rp75.000	Rp4.125.000
11	Daster Arab	155	Rp68.000	Rp10.540.000
12	Dres Arab	135	Rp53.000	Rp7.155.000
13	Kulot Plisket	110	Rp37.000	Rp4.070.000
14	Rok	128	Rp37.000	Rp4.736.000
	<b>Jumlah</b>	<b>1269</b>		<b>Rp74.139.000</b>

No	Jenis Jilbab	Unit yang Terjual	Harga (Rp)	Total
1	Bella Square	118	Rp15.000	Rp1.770.000
2	Bergo Maryam	130	Rp19.000	Rp2.470.000
3	Pashmina Sabyan	95	Rp20.000	Rp1.900.000
4	Pashmina Tali	120	Rp25.000	Rp3.000.000
5	Pashmina Crinkle	85	Rp22.000	Rp1.870.000
6	Pashmina Lipit	70	Rp29.000	Rp2.030.000
7	Segi empat Rawis	140	Rp16.000	Rp2.240.000
8	Serut Amanda	105	Rp28.000	Rp2.940.000
9	Pashmina Payet	70	Rp26.000	Rp1.820.000
10	Pashmina Pompom	55	Rp29.000	Rp1.595.000
	<b>Jumlah</b>	<b>988</b>		<b>Rp21.635.000</b>



No	Jenis Kosmetik	Unit yang Terjual	Harga (Rp)	Total
1	Lipcream Implora	65	Rp17.000	Rp1.105.000
2	Lipcream Hanasui	60	Rp23.000	Rp1.380.000
3	Lipcream Revlon	30	Rp10.000	Rp300.000
4	Viva Air Mawar	55	Rp5.000	Rp275.000
5	Eyeshadow	40	Rp22.000	Rp880.000
6	Liptint Sasimi	40	Rp10.000	Rp400.000
7	Maskara	52	Rp16.000	Rp832.000
8	Masker Egg White	28	Rp15.000	Rp420.000
9	Masker Organik	35	Rp10.000	Rp350.000
	<b>Jumlah</b>	<b>405</b>		<b>Rp5.942.000</b>

No	Jenis Accessories	Unit yang Terjual	Harga (Rp)	Total
1	Kaos Kaki	90	Rp5.000	Rp450.000
2	Sabuk Ring	28	Rp10.000	Rp280.000
3	Scrunci	70	Rp5.000	Rp350.000
4	Dompot Kecil	68	Rp17.000	Rp1.156.000
5	Dompot Panjang	45	Rp24.000	Rp1.080.000
6	Ciput	60	Rp5.000	Rp300.000
7	Popsocket	40	Rp5.000	Rp200.000
8	Masker Hijab	92	Rp24.000	Rp2.208.000
9	Masker Duckbill	73	Rp65.000	Rp4.745.000
10	Strap Mask	55	Rp10.000	Rp550.000
	<b>Jumlah</b>	<b>621</b>		<b>Rp11.319.000</b>

**Data Volume Penjualan Umkm Nara Grosir**

**Bulan Mei 2021**

<b>No</b>	<b>Jenis Pakaian</b>	<b>Unit yang Terjual</b>	<b>Harga (Rp)</b>	<b>Total</b>
1	Setalan Tiedie	60	Rp68.000	Rp4.080.000
2	Setelan Rayon	100	Rp65.000	Rp6.500.000
3	Kaos Gap	80	Rp39.000	Rp3.120.000
4	Kaos Mf Import	50	Rp87.000	Rp4.350.000
5	Celana Zara	70	Rp72.000	Rp5.040.000
6	Gamis Etnic	100	Rp88.000	Rp8.800.000
7	Cardi Cameron	95	Rp43.000	Rp4.085.000
8	Jaket Parka	45	Rp58.000	Rp2.610.000
9	Sweater Basic	85	Rp53.000	Rp4.505.000
10	Tunik	40	Rp75.000	Rp3.000.000
11	Daster Arab	165	Rp68.000	Rp11.220.000
12	Dres Arab	140	Rp53.000	Rp7.420.000
13	Kulot Plisket	125	Rp37.000	Rp4.625.000
14	Rok	130	Rp37.000	Rp4.810.000
	<b>Jumlah</b>	<b>1285</b>		<b>Rp74.165.000</b>

<b>No</b>	<b>Jenis Jilbab</b>	<b>Unit yang Terjual</b>	<b>Harga (Rp)</b>	<b>Total</b>
1	Bella Square	120	Rp15.000	Rp1.800.000
2	Bergo Maryam	145	Rp19.000	Rp2.755.000
3	Pashmina Sabyan	100	Rp20.000	Rp2.000.000
4	Pashmina Tali	135	Rp25.000	Rp3.375.000
5	Pashmina Crinkle	80	Rp22.000	Rp1.760.000
6	Pashmina Lipit	85	Rp29.000	Rp2.465.000
7	Segi empat Rawis	150	Rp16.000	Rp2.400.000
8	Serut Amanda	100	Rp28.000	Rp2.800.000
9	Pashmina Payet	55	Rp26.000	Rp1.430.000
10	Pashmina Pompom	65	Rp29.000	Rp1.885.000
	<b>Jumlah</b>	<b>1035</b>		<b>Rp22.670.000</b>

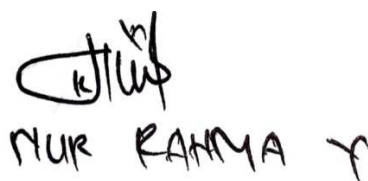
No	Jenis Kosmetik	Unit yang Terjual	Harga (Rp)	Total
1	Lipcream Implora	55	Rp17.000	Rp935.000
2	Lipcream Hanasui	45	Rp23.000	Rp1.035.000
3	Lipcream Revlon	30	Rp10.000	Rp300.000
4	Viva Air Mawar	70	Rp5.000	Rp350.000
5	Eyeshadow	35	Rp22.000	Rp770.000
6	Liptint Sasimi	40	Rp10.000	Rp400.000
7	Maskara	55	Rp16.000	Rp880.000
8	Masker Egg White	30	Rp15.000	Rp450.000
9	Masker Organik	35	Rp10.000	Rp350.000
	<b>Jumlah</b>	<b>395</b>		<b>Rp5.470.000</b>

No	Jenis Accessories	Unit yang Terjual	Harga (Rp)	Total
1	Kaos Kaki	100	Rp5.000	Rp500.000
2	Sabuk Ring	30	Rp10.000	Rp300.000
3	Scrunci	85	Rp5.000	Rp425.000
4	Dompot Kecil	70	Rp17.000	Rp1.190.000
5	Dompot Panjang	50	Rp24.000	Rp1.200.000
6	Ciput	65	Rp5.000	Rp325.000
7	Popsocket	50	Rp5.000	Rp250.000
8	Masker Hijab	100	Rp24.000	Rp2.400.000
9	Masker Duckbill	80	Rp65.000	Rp5.200.000
10	Strap Mask	45	Rp10.000	Rp450.000
	<b>Jumlah</b>	<b>675</b>		<b>Rp12.240.000</b>

Tegal, Mei 2021

Mengetahui,

Umkm Nara Grosir



NUR RAHMA Y

(Pemilik)