

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT BANTU
PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL TAHU “X”
DIKOTA BATU**

SKRIPSI



Oleh

SITI MAISAROH
NIM 07510080

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2013**

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL TAHU “X”
DIKOTA BATU**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri
Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh

SITI MAISAROH
NIM : 07510080

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2013**

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT BANTU
PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL TAHU “X”
DIKOTA BATU**

SKRIPSI

Oleh

SITI MAISAROH
NIM : 07510080

Telah Disetujui 30 November 2012
Dosen Pembimbing,

Indah Yuliana SE, MM

NIP 19740918 200312 2 004

Mengetahui:

Ketua Jurusan,

Dr. H. Achmad Sani Supriyanto, SE., M.Si

NIP 19720212 200312 1 003

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT BANTU
PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL TAHU “X”
DIKOTA BATU**

SKRIPSI

Oleh

SITI MAISAROH

NIM : 07510080

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 12 Januari 2013

Susunan Dewan Penguji

Tanda Tangan

- | | |
|--|-----|
| 1. Ketua
<u>Fitriyah, S.Sos., MM</u> : | () |
| NIP 19760924 200801 2 012 | |
| 2. Dosen Pembimbing/ sekretaris
<u>Indah Yuliana, SE, MM</u> : | () |
| NIP 19740918 200312 2 004 | |
| 3. Penguji Utama
<u>Drs.Agus Sucipto, MM</u> | () |
| NIP 19670816 200312 1 001 | |

Disahkan Oleh :

Ketua Jurusan,

Dr. H. Achmad Sani Supriyanto, SE., M.Si

NIP 19720212 200312 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Siti Maisaroh

Nim : 07510080

Fakultas/ Jurusan : Ekonomi/ Manajemen

menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

**ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT BANTU
PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL “X”DI KOTA BATU.**

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 30 November 2012

Hormat saya,

Siti Maisaroh
NIM : 07510080

Halaman Persembahan

Yang pertama saya panjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT dan Rasulullah SAW yang selalu memberikan rahmat dan Hidayah-Nya kepada kita semua hingga terselesainya hasil karya ini

Hasil karya ini teruntukkan kepada

Kedua Orang Tua Ayahanda sunari dan Bunda Sumrati

Mbak luthe, mence, hanuf, yang selalu saya cintai dan banggakan.

Suami dan anak2 tercinta, ayah-nyak, yang selalu memberikan dorongan moril dan spirit buat penulis dan seluruh keluarga besar yang tak henti-hentinya memberikan semangat kepada penulis

serta

Seluruh Teman-teman Manajemen Keuangan Angkatan 2007 terima kasih sudah memberikan bantuan-bantuannya selama di bangku kuliah

MOTTO

*Tara untuk menjadi didepan adalah memulai
dari sekarang,*

*tahun depan anda akan tahu banyak hal yang
sekarang tidak anda ketahui dan*

anda tidak akan mengetahui masa depan

*jika anda menunggu-
nunggu.*

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillahirobbil'alamin, terucap rasa syukur yang mendalam kepada Allah SWT, yang telah memberikan Ridho-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ Analisis *Break event Point* Sebagai alat Bantu Perencanaan Laba pada Industri Kecil Pembuatan Tahu Di Kota Batu” dengan baik. Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi Strata 1 (S1) pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Hal ini disebabkan keterbatasan pengalaman dan ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh penulis. Sangat disadari pula selesainya penulisan skripsi ini berkat bantuan dan bimbingan berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Imam Suprayogo selaku rektor Universitas Islam negeri (UIN) Maliki Malang
2. Drs. H. A. Muhtadi Ridwan, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam negeri (UIN) Maliki Malang
3. Dr. H. Achmad Sani Supriyanto, SE, M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Islam negeri (UIN) Maliki Malang
4. Indah Yuliana, SE., MM selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya guna memberikan pengarahan kepada penulis
5. Seluruh Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Islam negeri (UIN) Maliki Malang yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang bermanfaat bagi penulis
6. Bapak Riadi Selaku Pemilik Industri Pengolahan Tahu Dikota Batu.,Terima kasih atas bantuan dan kerjasamanya.

7. Bapak Sunari dan Ibu Sumrati, selaku orang tua dari penulis. Serta tak lupa saudara-saudaraku: Mbak luthé, mence dan hanuf terima kasih atas kasih sayang, dukungan dan doanya sehingga penulis bisa menyelesaikan penelitian ini serta Suami dan anakku tercinta yang merupakan motifasi buat penulis agar tetap semangat disaat penulis sedang putus asa
8. Teman-teman Jurusan Manajemen angkatan 2007 yang telah memberi banyak dukungan dan masukan dalam penyusunan skripsi ini
9. Serta Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang turut membantu penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya Robbal 'Alamin...

Malang, 30 November 2012

Siti Maisaroh

NIM 07510080

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR GRAFIK	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Batasan Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2. Kajian Teoritis	19
2.2.1 Pengertian Perencanaan	19
2.2.2 Langkah-langkah Menyusun Rencana.....	20
2.2.3 Pengertian Laba	21

2.2.4 Perencanaan laba	22
2.2.5 Usaha Mikro dan Kecil	24
2.2.6 <i>Break Event Point</i>	27
2.2.7 Pengertian biaya	32
2.2.8 <i>Margin Of Safety</i>	33
2.2.9 Kajian Islam	34
a. Perencanaan dalam Islam	34
b. Pengertian dan Batasan Laba dalam Islam.....	36
c. Penentuan Harga dalam Islam	38
d. Maksimalisasi Laba dalam Islam.....	40
2.3 Kerangka Berpikir	43
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Lokasi Penelitian	45
3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian	46
3.3 Data dan Jenis data	46
3.4 Teknik Pengumpulan Data	48
3.6 Model Analisis Data	49
a. Analisis BEP	49
b. <i>Margin Of Safety</i>	51
BAB IV PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN	
4.1 Paparan Data Hasil Penelitian.....	52
4.2 Pembahasan Data Hasil Penelitian.....	76
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	89
5.2 Saran.....	91
DAFTAR PUSTAKA	92
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 : Rekapitulasi hasil penelitian terdahulu.....	13
Tabel 2.2 : Berbagai versi definisi dan kriteria usaha mikro, kecil dan menengah	26
Tabel 4.1 : Volume Penjualan	56
Tabel 4.2 : Gaji karyawan	58
Tabel 4.3: Biaya tetap	61
Tabel 4.4 : Total biaya tetap.....	61
Tabel 4.5 : Perbandingan antara kadar protein kedelai dengan beberapa bahan makanan lain	62
Tabel 4.6: Bahan baku	64
Tabel 4.7: Bahan baku penunjang	67
Tabel 4.8: Beban listrik.....	69
Tabel 4.9: Biaya variabel	70
Tabel 4.10: Laporan laba rugi	71
Tabel 4.11: Analisis tingkat BEP	73
Tabel 4.12: Margin Of Safety.....	75
Tabel 4.13 : Perencanaan penjualan tahun 2013	77
Tabel 4.14 ; MOS tahun 2011-2014	83
Tabel 4.15 : Perbedaan MOS tahun 2011- 2014	84

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Kerangka Berfikir	43
--------------------------------------	----

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1 : Perencanaan laba tahun 2013	78
Grafik 4.2 : Proyeksi perbedaan MOS tahun 2011-2014.....	85

ABSTRAK

Maisaroh, Siti, 2012. SKRIPSI. Judul: “ Analisis *Break Event Point* Sebagai Alat bantu Perencanaan Laba pada Industri Kecil Tahu “X” Di Kota Batu”

Pembimbing: Indah Yuliana, SE., MM

Kata Kunci: Break Event Point, Laba, Margin Of Safety

Analisis titik impas adalah suatu cara yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian. Analisis titik impas merupakan alat bantu bagi manajemen dalam planning dan budgeting, yakni dapat menambah ketepatan dalam membuat peramalan penjualan atau produksi, biaya-biaya, laba atau rugi, sehingga dapat meningkatkan reliabilitas dan validitas laporan keuangan yang disusun perusahaan yang bersangkutan. Dengan demikian, cost-volume-profit analysis tersebut dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan bagi seorang manajer dalam membuat keputusan sehubungan dengan kegiatan penjualan atau produksi. Ada dua pendekatan dalam analisis titik impas yakni, 1) pendekatan grafis, dan 2) pendekatan matematis. (Jumingan: 2006:183-184). Tahu merupakan makanan tradisional sebagian besar masyarakat di Indonesia, dan digemari oleh hampir seluruh lapisan masyarakat. Selain mengandung gizi yang baik, pembuatan tahu juga relatif murah dan sederhana akan tetapi usaha ini kurang mendapatkan perhatian dari pemerintah sehingga industry ini masih mengalami naik turun dalam proses produksinya.

Pada penelitian kali ini lokasi penelitian adalah industry kecil pembuatan tahu dikota Batu tepatnya di Jalan Bromo gang 1 No 20 kota Batu dengan menggunakan penelitian diskriptif dan data yang digunakan menggunakan data primer dan data sekunder dengan model analisis data yaitu perhitungan laba, perhitungan tingkat BEP dan perhitungan MOS.

Dari hasil analisis laba dapat disimpulkan bahwa laba yang diperoleh oleh industry kecil pembuatan tahu mengalami kenaikan setiap bulannya dan dalam waktu 1 bulan industry ini mengalami keuntungan kurang lebih Rp.80.000.000/ bulan, dan mengalami BEP rata- rata pada saat penjualan mencapai kurang lebih Rp.67.000.000 atau dapat menjual kurang lebih 3.622 bak tahu setiap bulannya dan rata- rata MOS 50% dari Total penjualan.

ABSTRACT

Maisaroh, Siti, 2012. Thesis. Title: "*Break Event Point* Analysis as Profit Planning Tools in Small Industry of Tofu "X" In Batu City"

Advisor: Indah Yuliana, SE., MM

Keywords: Break Event Point, Profit, Majin Of Safety

Break Even Point is a method used by the company to find out or to plan on the volume of production or sales volume so that the company will not make a profit or suffer a loss. Break Even Point is a tool for management in planning and budgeting which can increase the accuracy in making the forecasting of sales or production, costs, profit or loss in order to increase the reliability and validity of the financial statements compiled by the associated company. Thus, the cost-volume-profit analysis can be used as a consideration for a manager to make decisions related to sale or production activities. There are two approaches in Break Even Point, namely 1) the graphical approach, and 2) the mathematical approach. (Jumingan: 2006:183-184). Tofu is the favorite traditional food of most people in Indonesia from all social stratifications. Beside of the good nutrition, tofu production is also relatively cheap and simple but the government pays less attentions to this business so that the industry still experiences instability in the production process.

The research site is a small industry of tofu manufacturing located in Jalan Bromo 1 No. 20, Batu city. This is a descriptive research and using primary and secondary data with profit, BEP, and MOS calculation as the data analysis model.

From the analysis it can be concluded that the profits earned by a small industry of tofu manufacturing increases in each month. Within a month the industry gains approximately Rp.80.000.000/ month, and has an average BEP when the sales reach more than Rp.67.000.000 or sell approximately 3622 containers each month and the average MOS is 50% of the total sales.

المستخلص

Maisaroh، ستي، 2012. الأطروحة. العنوان: "كسر حدث تحليل نقطة كأداة للتخطيط الإبدز الربح في الصناعة الصغيرة تعرف " X " في مدينة الحجر " مستشار: جميل يوليانا، SE، MM.
كلمات البحث: استراحة نقطة الحدث، الربح، ماجين السلامة

تحليل التعادل هو طريقة تستخدم من قبل الشركة لمعرفة أو لتخطيط على حجم الإنتاج أو حجم المبيعات ما هي الشركة المعنية لا تحقق أرباحا أو تعاني من الخسارة. تحليل نقطة التعادل هي أداة لا تقدر بثمن للإدارة في التخطيط ووضع الميزانية، والتي يمكن أن تزيد من دقة التنبؤ بالمبيعات في صنع أو إنتاج أو تكاليف أو الربح أو الخسارة، مما يزيد من موثوقية وصحة البيانات المالية المعدة في الشركة المعنية. وبالتالي، يمكن استخدام تحليل التكاليف وحجم الربح عن النظر لمدير لاتخاذ قرارات فيما يتعلق بالأنشطة بيع أو الإنتاج. هناك نهجين في تحليل أي التعادل، (1) نهج الرسومية، و (2) نهج الرياضية. (Jumingan: 183:2006-184). التوفو هو الغذاء التقليدي لمعظم الناس في إندونيسيا، ومحبوبا من قبل جميع مناحي الحياة تقريبا. بالإضافة إلى التغذية الجيدة التي تحتوي على، مما يجعل من غير مكلفة نسبيا أيضا وبسيطة ولكنها أقل جهد للحصول على انتباه الحكومة حتى هذه الصناعة لا تزال تواجه صعودا وهبوطا في عملية إنتاجها.

في هذا البحث موقع الدراسة هو تصنيع الصناعات الصغيرة تعرف على وجه التحديد في مدينة جالان باتو زقاق رقم 1 برومو 20 مدينة باتو استخدام البحوث الوصفية والبيانات المستخدمة لاستخدام البيانات الأولية والبيانات الثانوية مع نموذج تحليل البيانات حساب BEP الأرباح، وحساب وحساب MOS.

يمكن من التحليل أن نخلص إلى أن الأرباح المحققة من فكرة تحقيق الربح لزيادة صناعة صغيرة كل شهر، وعلى بعد 1 شهر الصناعة تشهد مكاسب حوالي Rp.80.000.000 / الشهر، وكان له أفضل الممارسات البيئية عند متوسط مبيعات وصل إلى أكثر من Rp.67.000.000 أو لبيع ما يقرب من 3622 من أحواض المياه كل شهر وموس متوسط 50٪ من إجمالي المبيعات.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Industri pengolahan merupakan salah satu sektor industri yang memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional negara. Selain itu, sektor industri pengolahan juga merupakan salah satu penyedia lapangan pekerjaan yang cukup penting (Marhaeni;2011:1).

Tahu merupakan makanan tradisional sebagian besar masyarakat di Indonesia, dan digemari oleh hampir seluruh lapisan masyarakat. Selain mengandung protein yang baik dan dibutuhkan oleh tubuh, pembuatan tahu juga relatif murah dan sederhana. Rasanya enak serta harganya terjangkau oleh seluruh lapisan masyarakat. Saat ini, usaha tahu di Indonesia rata-rata masih dilakukan dengan teknologi yang sederhana, sehingga tingkat efisiensi penggunaan sumber daya (air dan bahan baku) dirasakan masih rendah dan tingkat produksi limbahnya juga relatif tinggi.

Kegiatan industri tahu di Indonesia didominasi oleh usaha-usaha skala kecil dengan modal yang terbatas. Dari segi lokasi, usaha ini juga sangat tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Sumber daya manusia yang terlibat pada umumnya bertaraf pendidikan yang relatif rendah, serta belum banyak

yang melakukan *planning* terhadap target laba atau keuntungan yang akan dicapai.

Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis impas (*break-event*) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel keuntungan, dan volume penjualan (Riyanto; 1997:359).

Pada penelitian kali ini peneliti menggunakan industry kecil pembuatan tahu sebagai obyek penelitian. Tahu merupakan makanan yang kaya akan protein dan digemari oleh masyarakat Indonesia akan tetapi usaha ini kurang mendapatkan perhatian dari pemerintah. Tempat usaha ini terletak di kota Batu tepatnya di jalan bromo gang 1 no 20 kota Batu. Usaha ini bergerak dibidang pengolahan bahan pangan yaitu kedelai menjadi makanan berupa tahu mentah dan siap di perdagangkan. Tempat usaha ini mempunyai 6 orang karyawan tetap dan setiap harinya mampu menghasilkan tahu mentah kurang lebih 200 sampai 300 bak tahu mentah atau dapat menghabiskan kedelai sekitar 2-3 kwintal per hari(bapak Riadi(pemilik sekaligus pengelola industri kecil pembuatan tahu)). Pada peneltian ini peneliti menggunakan analisis *Break event point* dalam perencanaan labanya. Tujuan dari penelitian ini

adalah untuk mengetahui tingkat penjualan yang dicapai usaha industry kecil pembuatan tahu ketika mencapai tingkat *break event point* dengan menggunakan biaya variabel dan biaya tetap sebagai indicator penelitian.

Beberapa studi tentang analisis BEP sebagai alat perencanaan laba telah banyak dilakukan penelitian disegala bidang industry di Indonesia, diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Wulandari (2006) dengan perencanaan labanya menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur Break Event, volume penjualan, dan tingkat margin of savety yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Studi penelitian ini mengalami beberapa kesulitan sehingga laba yang direncanakan tidak sesuai dengan laba yang diperoleh. Penelitian yang kedua dilakukan oleh Sipayung (2008) dengan mengklasifikasikan biaya yang dikeluarkan kedalam tiga jenis yaitu biaya variabel, biaya tetap dan biaya semi variabel. Dalam analisis Cost Volume Profit manajemen memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan metode stand by cost. Dalam analisis ini peneliti meyimpulkan bahwa dengan menggunakan analisis Cost Volume Profit dapat dijadikan sebagai alat perencanaan laba dalam mengembangkan usaha pada PT Ecogreen Oleochemicals. Dari kedua penelitian ini jelas bahwa perencanaan laba dapat dilakuan dalam segala bidang industri.

Dari latar belakang tersebut di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian kembali tentang alat perencanaan laba yang digunakan dalam usaha kecil pembuatan tahu dengan menggunakan *Break Event Point* sebagai alat perencanaan laba pada industry kecil pembuatan tahu di Kota

Batu dengan judul “**Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu”X” Di Kota Batu**”.

1.2 Rumusan Penelitian

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapakah tingkat *Break Event Point* yang dialami industri tahu pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 sebagai alat untuk pengambilan keputusan pada tahun berikutnya?
2. Berapakah tingkat *Margin Of Safety* yang diperoleh oleh industri kecil pembuatan tahu pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 agar tidak mengalami kerugian pada proses produksi pada tahun berikutnya?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui tingkat *Break Event Point* yang dialami industri tahu pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 sebagai alat untuk pengambilan keputusan pada tahun berikutnya.
2. Untuk mengetahui tingkat *Margin Of Safety* yang diperoleh oleh industri kecil pembuatan tahu pada tahun 2011 dan semster pertama tahun 2012 agar tidak mengalami kerugian pada proses produksi pada tahun berikutnya.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh bagi beberapa pihak dari penelitian ini antara lain:

1. Bagi Penulis

Sebagai aplikasi dan pengembangan terhadap teori-teori yang telah dipelajari di perkuliahan untuk dapat diterapkan pada permasalahan dalam dunia nyata yang berkaitan dengan masalah manajemen keuangan.

2. Bagi Industri pada Kecamatan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai pertimbangan untuk mengetahui pada tingkat volume penjualan industri saat mencapai titik *break even point* sehingga mencegah industry kecil mengalami kerugian.

3. Bagi Pengembangan Ilmu

Sebagai acuan atau pertimbangan bagi peneliti berikutnya yang tertarik dalam masalah ini dan ingin menambah serta memperdalam penelitian ini.

1.5 Batasan Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini terbatas pada Industri kecil pembuatan Tahu di Kota Batu yaitu tepatnya pada industry kecil pembuatan tahu milik bapak Riadi. Industry kecil pembuatan tahu ini berada dikota Batu tepatnya di jalan Bromo Gang 1 No 20 kota Batu yang diharapkan dapat menggambarkan keadaan yang sesungguhnya, selain itu perencanaan laba pada industry kecil dengan menggunakan *Break event Point* diharapkan dapat

memberikan gambaran bagi pengusaha dalam mengambil suatu keputusan mengenai volume penjualan, jumlah produksi, harga dan laba yang diharapkan. Dengan mengasumsikan bahwa kenaikan dan penurunan terjadi karena perubahan biaya produksi, harga dan volume penjualan. Dalam penelitian kali ini target keuntungan yang diinginkan sekitar 5% dari total penjualan bulan sebelumnya sehingga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan pada bulan selanjutnya yaitu pada tahun 2013 dan semester pertama tahun 2014.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

2.1.1 Wulandari (2006)

Hasil penelitian mahasiswa yang menggunakan penelitian terhadap data “*Quality*” Hotel Yogyakarta yang dalam perencanaan labanya menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur berapa tingkat *break even*, volume penjualan, dan tingkat *Margin of Safety* yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis ini menghasilkan, *Margin of Safety* sebesar 59.98% pada tahun 2003, 59.03% pada tahun 2004, dan 61.40% untuk tahun 2005. Maksudnya adalah, “*Quality*” Hotel Yogyakarta mempunyai tingkat batas aman untuk menurunkan penjualan sebesar 59.98% untuk tahun 2003, 59.03% untuk tahun 2004 dan 61.40% untuk tahun 2005 dari yang telah dianggarkan “*Quality*” Hotel Yogyakarta. Tingkat keuntungan tahun 2003 yang didapat “*Quality*” Hotel Yogyakarta dengan *Margin of Safety* sebesar 59.98% adalah sebesar 43.82% , untuk tahun 2004 *Margin of Safety* sebesar 59.03% adalah sebesar 41.96% dan untuk tahun 2005 *Margin of Safety* sebesar 61.40% adalah sebesar 42.17%. Maksudnya adalah, “*Quality*” Hotel Yogyakarta mampu menjual sesuai dengan yang dianggarkan maka akan mendapat keuntungan sebesar 43.82% untuk tahun 2003, 41.96% untuk tahun 2004 dan 42.17% untuk tahun 2005. Besarnya penjualan minimal untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan tahun 2003 sebesar

Rp7,117,179,706.54, tahun 2004 sebesar Rp7,549,173,083.52 dan tahun 2005 sebesar Rp8,271,856,658.69.

2.1.2 Safitri (2006)

Hasil penelitian mahasiswa yang melakukan penelitian terhadap peternakan "x" yaitu merencanakan laba jangka pendeknya. Dalam penelitian ini menghasilkan bahwa dalam penelitian ini peternakan "X" memiliki karakteristik Biaya variabel lebih tinggi daripada biaya tetapnya. Tingginya biaya variabel tersebut disebabkan oleh biaya pakan yang mencapai rata-rata 73,09 % dari total biaya variabel pada setiap periode produksi. Berdasarkan laporan rugi laba yang diproyeksikan laba bersih memiliki kontribusi terhadap penerimaan rata-rata sebesar 11,33 %. Hal ini memperlihatkan bahwa walaupun usaha peternakan ayam broiler memiliki biaya variabel yang sangat tinggi namun dengan manajemen yang tepat hal tersebut dapat diatasi. Dalam jangka pendek, Peternakan "X" mengalami penurunan laba hal ini terjadi karena kenaikan biaya variabel lebih tinggi daripada harga penjualan. Perhitungan perencanaan laba jangka pendek menunjukkan nilai margin kontribusi tertinggi pada periode 15 sebesar Rp63.028.437,00, nilai titik impas terendah pada periode 15 sebesar Rp56.085.895,00, nilai batas keamanan usaha tertinggi sebesar 88.27 % pada periode 15, nilai titik penutupan usaha terendah sebesar Rp16.627.755,90 pada periode 15 dan nilai pengungkit laba tertinggi pada periode 17 dan 18 sebesar 1,1 kali.

2.1.3 Lubis (2007)

Hasil penelitian Mahasiswa yang melakukan Perencanaan Laba Pada UD Alat-alat Tulis Pajak USU ” yang menghasilkan bahwa Titik impas yang dicapai oleh Ud IBENK pada tahun 2005 sebesar Rp30.631.685 dan pada tahun 2006 sebesar Rp37.379.797. Ditinjau dari segi biaya usaha dagang ini belum dapat memisahkan antara biaya variabel dengan biaya tetap secara lebih terperinci, sehingga sulit untuk menggolongkan biaya yang terdapat dalam laporan laba rugi.

2.1.4 Sipayung (2008)

Hasil penelitian mahasiswa yang melakukan analisis dengan menggunakan Analisis Cost Volume Profit Sebagai alat Perencanaan Laba Pada PT. Ecogreen Oleochemicals Medan Yang mengklasifikasikan biaya-biaya yang dikeluarkannya kedalam tiga jenis yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Dalam analisis Cost Volume Profit manajemen memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan metode Stand By Cost sehingga jumlah biaya yang diperoleh adalah biaya tetap Rp36.218.560.425 dan biaya variabel Rp90.317.600.000. Dari data biaya dan laba yang diperoleh, perusahaan memiliki rasio margin kontribusi sebesar 39,88% yang berarti bahwa untuk setiap kenaikan unit penjualan maka laba juga akan meningkat sebesar 39,88% dengan asumsi tidak ada perubahan biaya. Tahun 2005 perusahaan telah berhasil melakukan penjualan sebesar 4.580.000kg fatty alcohol dan memperoleh laba Rp23.687.839.575. Pada tingkat penjualan tersebut, perusahaan memiliki

Break Event Point pada tingkat penjualan sebesar Rp90.823.301.373 (2.769.004 kg) sehingga tercapai penjualan sebesar 65,40% dari titik impasnya. Tahun 2005 perusahaan memiliki margin pengaman sebesar 39,54% atau Rp59.400.698.828 yang berarti bahwa batas maksimal penurunan penjualan adalah Rp59.400.698.828. Jika lebih dari itu maka perusahaan akan mengalami kerugian.

2.1.5 Tanjung (2010)

Hasil penelitian mahasiswa yang melakukan penelitian tentang perencanaan laba yang menggunakan Analisis Biaya-Volume Laba pada Departemen Printing di PT. dan Liris Tahun 2010". Dan penelitian ini menghasilkan *Break Even Point* pada departemen printing di PT. Dan Liris sebesar Rp31.493.826.652 untuk tahun 2005, Rp31.614.580.068 untuk tahun 2006, Rp30.663.304.549 untuk tahun 2007, Rp30.879.834.340 untuk tahun 2008, dan Rp 30.140.710.538 untuk tahun 2009. Hal ini menunjukkan bahwa kondisi PT. Dan Liris cukup baik, karena besarnya penjualan pada tahun 2005 sampai dengan 2009 telah melebihi break even point perusahaan tersebut. Tingkat margin keamanan (*margin of safety*) dalam Rupiah pada departemen printing di PT. Dan Liris sebesar Rp 71.551.014.521 untuk tahun 2005; Rp 79.952.522.670 untuk tahun 2006; Rp 92.212.571.449 untuk tahun 2007; Rp 101.499.896.228 untuk tahun 2008; dan Rp 114.971.430.269 untuk tahun 2009. Jika margin keamanan (*margin of safety*) dinyatakan dalam persentase, maka tingkat persentase margin keamanan sebesar 69,44% untuk tahun 2005; 71,66% untuk tahun

2006; 75,05% untuk tahun 2007; 76,67% untuk tahun 2008; dan 79,23% untuk tahun 2009. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat margin keamanan cukup besar, sehingga semakin rendah resiko yang dimiliki perusahaan dalam menjalankan usahanya. Tingkat *operating leverage* pada departemen printing di PT. Dan Liris, sebesar 1,44 untuk tahun 2005; 1,40 untuk tahun 2006; 1,33 untuk tahun 2007; 1,30 untuk tahun 2008; dan 1,26 untuk tahun 2009. Sebagai contoh tingkat *operating leverage* pada tahun 2005 sebesar 1,44; maka laba bersih akan tumbuh 1,44 kali lebih cepat dari penjualannya dan untuk tahun 2009 tingkat *operating leverage* sebesar 1,26; maka laba bersih akan tumbuh 1,26 kali lebih cepat dari penjualannya.

Perhitungan taksiran penjualan kain pada tahun 2010 dengan *metode least square* pada departemen printing dapat diketahui bahwa taksiran penjualan kain pada tahun 2010 sebesar Rp154.480.106.387 dan taksiran biaya variabel dengan pendekatan kontribusi pada tahun 2010 dapat diketahui bahwa taksiran margin kontribusi pada tahun 2010 sebesar Rp75.647.017.484 dan taksiran untuk laba bersih pada tahun 2010 sebesar Rp60.731.982.788. Taksiran rasio margin kontribusi pada tahun 2010 dapat diketahui sebesar 48,97%; taksiran *break even point* sebesar Rp30.458.254.975; taksiran margin keamanan dalam rupiah sebesar Rp124.021.851.412; jika dinyatakan dalam persentase, maka taksiran margin keamanan adalah sebesar 80,28%; dan taksiran *operating leverage* sebesar 1,25. Apabila di PT. Dan Liris menghendaki laba sebesar

Rp75.000.000.000, maka penjualan yang harus dilakukan sebesar
Rp168.073.855.286.

Tabel 2.1
Rekapitulasi hasil penelitian terdahulu

No	Nama Peneliti (Tahun)	Judul	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian	Saran-saran
1	Yunita Wulandari (2006)	Analisis Biaya-Volume- Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada “Quality” Hotel Yogyakarta)	<p>a. Untuk mengetahui <i>break even point</i> pada kegiatan operasional “Quality” Hotel Yogyakarta.</p> <p>b. Untuk mengetahui jumlah volume penjualan “Quality” Hotel Yogyakarta pada tingkat laba yang direncanakan.</p> <p>c. Untuk mengetahui berapa tingkat <i>margin of safety</i> pada tahun yang dijadikan obyek penelitian.</p>	Metode analisis pada penelitian ini adalah lebih menekankan pada analisis terhadap biaya tetap, biaya variabel dengan menggunakan pendekatan <i>Total Cost</i> berdasarkan Rupiah.	Tingkat keuntungan tahun 2003 yang didapat “Quality” Hotel Yogyakarta dengan <i>Margin of Safety</i> sebesar 59.98% adalah sebesar 43.82% , untuk tahun 2004 <i>Margin of Safety</i> sebesar 59.03% adalah sebesar 41.96% dan untuk tahun 2005 <i>Margin of Safety</i> sebesar 61.40% adalah sebesar 42.17%. Maksudnya adalah, “Quality” Hotel Yogyakarta mampu menjual sesuai dengan yang dianggarkan maka akan mendapat keuntungan sebesar 43.82% untuk tahun	Pihak manajemen sebaiknya menggunakan <i>Total Cost</i> untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel yang secara teoritis paling <i>real</i> , karena memperhitungkan seluruh faktor dan meniadakan unsur subyektif.

					2003, 41.96% untuk tahun 2004 dan 42.17% untuk tahun 2005.	
2	Eli Safitri (2006)	Analisis Perencanaan Laba Jangka Pendek Dan Prospek Usaha Ayam Ras Pedaging (Studi Kasus di Peternakan "X", Kabupaten Pandeglang)".	<p>a Menganalisis struktur biaya dan penerimaan Peternakan "X".</p> <p>b Menganalisis perencanaan laba jangka pendek Peternakan "X".</p> <p>c Menganalisis prospek usaha Peternakan "X" dimasa mendatang.</p>	Dalam penelitian ini model analisis data menggunakan Data kuantitatif yaitu Menganalisis struktur biaya dan penerimaan, Menghitung komponen anggaran yang akan diramal dengan menggunakan model yang memiliki nilai <i>Mean Absolute Error (MAE)</i> dan <i>Mean Square Error (MSE)</i> yang terkecil.	Dalam jangka pendek, Peternakan "X" mengalami penurunan laba Hal ini terjadi karena kenaikan biaya variabel lebih tinggi daripada harga penjualan. Perhitungan perencanaan laba jangka pendek menunjukkan nilai margin kontribusi tertinggi pada periode 15 sebesar Rp 63.028.437,00, nilai titik impas terendah pada periode 15 sebesar Rp 56.085.895,00, nilai batas keamanan usaha tertinggi sebesar 88.27 % pada periode 15, nilai titik penutupan usaha terendah sebesar Rp 16.627.755,90 pada periode 15 dan nilai	Tingkat FCR dan <i>mortalitas</i> merupakan faktor yang harus diperhatikan oleh peternak, karena pengaruhnya sangat besar terhadap biaya dan volume penjualan..

					pengungkit laba tertinggi pada periode 17 dan 18 sebesar 1,1 kali.	
3	Rahmadani Lubis (2007)	Analisis <i>Break Event Point</i> dalam Perencanaan Laba Pada UD Alat-alat Tulis Pajak USU ”	<p>a Untuk mengetahui sejauh mana <i>break event point</i> dalam merencanakan laba dapat tercapai.</p> <p>b Untuk mengetahui pengaruh penggolongan biaya menurut kebutuhan analisis terhadap <i>break event point</i>.</p>	Dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan deduktif.	<p>Titik impas yang dicapai oleh Ud IBENK pada tahun 2005 sebesar Rp.30.631.685 dan pada tahun 2006 sebesar Rp.37.379.797.</p> <p>Ditinjau dari segi biaya usaha dagang ini belum dapat memisahkan antara biaya variabel dengan biaya tetap secara lebih terperinci, sehingga sulit untuk menggolongkan biaya yang terdapat dalam laporan laba rugi.</p>	Untuk membuat rencana-rencana Penjualan sehingga dapat menganalisis Break Event Point.
4	Fiska M Sipayung (2008)	Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Sebagai alat Perencanaan Laba Pada PT. Ecogreen Oleochemicals Medan”.	Untuk mengetahui berapa volume penjualan, harga jual, dan biaya produksi per unit produk <i>fatty alcohol</i> yang harus dikeluarkan agar dapat tercapai	Dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan menggunakan analisis <i>cost volume profit</i>	Dari data biaya dan laba yang diperoleh, perusahaan memiliki rasio margin kontribusi sebesar 39,88% yang berarti bahwa untuk	Penerapan analisis <i>cost volume profit</i> sebaiknya memperhatikan asumsi-asumsi yang mendasarinya agar tidak

			target laba yang diinginkan.		setiap kenaikan unit penjualan maka laba juga akan meningkat sebesar 39,88% dengan asumsi tidak ada perubahan biaya.	terjadi kesalahpahaman dalam pengambilan keputusan dan dapat menetapkan kebijakan dan strategi yang tepat.
5	Muh. Brian Tanjung (2010)	Analisis Biaya-Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada Departemen Printing di PT. dan Liris Tahun 2010”.	<p>a Untuk mengetahui <i>break even point</i> pada Departemen Printing di PT. Dan Liris.</p> <p>b Untuk mengetahui jumlah volume penjualan pada Departemen Printing di PT. Dan Liris pada tingkat break even point.</p> <p>c Untuk mengetahui tingkat <i>margin of safety</i> pada tahun yang dijadikan obyek penelitian.</p> <p>d Untuk mengetahui tingkat <i>operating leverage</i> pada Departemen Printing di PT.</p>	Metode analisis data yang digunakan adalah metode biaya- volume-laba dengan memperhatikan margin kontribusi, <i>margin of safety</i> dan menggunakan <i>metode least Square</i>	Apabila di PT. Dan Liris menghendaki laba sebesar Rp 75.000.000.000, maka penjualan yang harus dilakukan sebesar Rp168.073.855.286.	<p>Untuk memudahkan dalam melakukan analisis biaya-volume -laba, maka sebaiknya perusahaan melakukan pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel.</p> <p>Dalam perencanaan laba perusahaan pada masa yang akan datang, maka sebaiknya perusahaan menggunakan analisis biaya-volume-laba yang sangat bermanfaat bagi manajemen agar perusahaan tidak</p>

			Dan Liris.			menderita rugi atau paling tidak dalam keadaan <i>break even point</i> .
6	Siti Maisaroh (2012)	Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tahu "X" Dikota Batu	<p>a. Untuk mengetahui tingkat Break Event Point yang dialami industri tahu pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 sebagai alat untuk pengambilan keputusan pada tahun berikutnya.</p> <p>b. Untuk mengetahui tingkat Margin Of Safety yang diperoleh oleh industri kecil pembuatan tahu pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 agar tidak mengalami kerugian pada proses produksi pada tahun berikutnya.</p>	Dalam penelitian ini menggunakan jenis data diskriptif dengan pendekatan studi kasus. Dan dalam metode analisis menggunakan analisis <i>Break Event point</i> (analisis titik impas) dengan menggunakan <i>Margin Of Safety</i> sebagai dasar mengambil keputusan.	Proses Penelitian	

Sumber: Data primer dioalah oleh peneliti

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama melakukan penelitian dalam rangka perencanaan laba dengan menggunakan analisis titik impas (*Break event Point*) sebagai alat bantu perencanaan laba. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian lainnya yaitu pada obyek penelitian, dimana mayoritas peneliti melakukan penelitian pada obyek usaha yang sudah level menengah keatas dan sudah mendapatkan pengakuan sedangkan peneliti kali ini melakukan penelitian pada industri kecil pembuatan tahu di kota Batu yang bahkan keberadaannya diabaikan padahal masyarakat sangat membutuhkan barang yang dihasilkan oleh industri kecil seperti tahu. Pada penelitian kali ini juga dilengkapi dengan kajian Islam yang tidak ada pada penelitian- penelitian sebelumnya. Dalam penelitian ini peneliti ingin melakukan penelitian kembali seperti yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya akan tetapi pada industri kecil untuk melihat bagaimana tingkat pendapatan dan untuk melihat kefatalitan data.

2.2 Kajian Teori

2.2.1 Pengertian Perencanaan

Perencanaan merupakan langkah awal dalam menjalankan suatu usaha sebelum menentukan dalam pengambilan keputusan. Baik buruknya atau berhasil tidaknya keputusan dalam usaha tergantung dari matangnya rencana tersebut. Perencanaan merupakan fungsi dari manajemen dalam suatu organisasi atau lembaga yang tujuannya kearah jangka panjang atau ke masa depan. Perencanaan adalah metode mendetail yang telah dirumuskan sebelumnya untuk melakukan atau membuat sesuatu. Rencana itu sering dibuat dalam bentuk cerita dan membuat tujuan atau sasaran dan alat untuk mencapai tujuan tersebut atau suatu rencana itu dapat dibuat dalam bentuk anggaran, bagan atau karangan kerja dalam istilah keuangan atau grafik dalam suatu unit (Basu Swasta, 1990:28).

Perencanaan merupakan suatu pondasi bagi jalannya serta keberhasilan usaha. Dengan adanya perencanaan maka pihak manajemen akan lebih mudah menjalankan aktivitasnya. Perencanaan merupakan fungsi manajemen yang sangat penting, dalam fungsi-fungsi ini ditentukan sasaran yang akan dicapai, dan fungsi tersebut membantu dalam mengidentifikasi peluang-peluang maupun ancaman di masa mendatang, dengan perencanaan para karyawan diharapkan dapat bekerja ke arah tujuan yang sama (Basu Swasta, 1990 : 94), sehingga dapat terhindar dari kekeliruan yang tidak diinginkan. Dengan terhindarnya kesalahan-kesalahan tersebut maka *efisiensi* dan *efektivitas* dapat berjalan dengan lancar. *Efisiensi* dan *efektivitas*

menyebabkan biaya dalam usaha dapat ditekan seminimum mungkin sehingga tujuan usaha dapat dicapai dengan baik.

Fungsi perencanaan berkaitan dengan penetapan tujuan dan sasaran organisasi, serta penentuan strategi dan kebijaksanaan untuk mencapai tujuan yang dimaksud yang diimplementasikan dalam bentuk rencana kegiatan (program atau proyek) serta rencana penggunaan sumber-sumber ekonomi yang dinyatakan dalam satuan moneter (anggaran) dalam jangka pendek dan jangka panjang.

2.2.2 Langkah-Langkah Menyusun Rencana

Menurut Budiman Widodo (1993: 21 dalam marhaeni (2011: 9), langkah-langkah dalam menyusun rencana adalah sebagai berikut:

- a *Forecasting*: Meramalkan pekerjaan yang akan dilakukan dengan memperkirakan keadaan yang akan datang.
- b *Establishing Objective*: Menentukan hasil akhir yang hendak dicapai.
- c *Programming*: Menetapkan kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan.
- d *Scheduling*: Menyusun jadwal kegiatan sampai dengan menyelesaikannya.
- e *Budgeting*: Menentukan besarnya biaya serta mengalokasikannya.
- f *Prosedur*: Menentukan rangkaian kegiatan yang merupakan pola tetap menurut cara, langkah dan waktu penyelesaiannya.

- g *Establishing dan Interpreting Policy*: Menentukan kebijaksanaan yang disertai penafsiran-penafsiran yang memungkinkan atau menjamin keseragaman tindakan dalam mengusai suatu masalah.
- h *Implementation*: Melaksanakan apa yang telah direncanakan. Dalam perencanaan seorang manajer harus berhati-hati sebab dengan sedikit kesalahan akan berakibat fatal dan akan berdampak dalam jangka panjang juga dalam hal ini dapat mengakibatkan usaha menderita kerugian.

Menurut Basu Swasta (1990 : 28), perencanaan yang jelas dan tepat baru dikatakan baik dan bermanfaat jika:

- a. Kita dapat membuat ramalan yang tepat
- b. Situasi yang tidak berubah dengan tiba-tiba
- c. Perencanaan tersebut mempunyai sasaran yang jelas dan mendetail.

2.2.3 Pengertian Laba

Laba adalah selisih antara pendapatan selama satu periode tertentu dengan jumlah seluruh biaya yang menjadi beban selama waktu yang sama. Laba sebagai tujuan utama sangat dipengaruhi oleh tiga faktor utama yaitu harga jual produk, biaya-biaya dan volume penjualan. Manajemen di perusahaan yang berorientasi pada laba dituntut untuk mempelajari hubungan antara biaya, volume dan laba. Studi ini biasanya disebut analisis biaya volume laba. Analisis ini dapat menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP), karena analisis BEP menyajikan informasi hubungan biaya, volume, laba kepada manajemen,

sehingga memudahkan manajemen dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa depan (Mulyadi, 1990: 468) Laba dapat dinyatakan dalam persamaan berikut (Mulyadi, 1990 : 28):

$$Y = cx - bx - a$$

Dimana:

Y = Laba

x = Jumlah produk yang dijual

c = Harga jual per unit

b = Biaya variable (VC)

a = Biaya tetap (FC)

2.2.4 Perencanaan Laba

Sebelum laba diperoleh maka terlebih dahulu diadakan perencanaan laba untuk menargetkan berapa besar laba tersebut akan dihasilkan oleh organisasi itu. Perencanaan laba merupakan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha (Milton F. Usrey and Matz Adolf, 1990 : 3), dengan melihat perkembangan faktor-faktor tersebut maka seorang manajer harusberhati-hati dalam setiap

pengambilan keputusan yang sebelumnya telah direncanakan terlebih dahulu.

Adapun manfaat perencanaan laba menurut M. Usrey dan Adolf tahun (1990:4) meliputi:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan
- b. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal.
- c. Mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

Dengan berbagai manfaat tersebut di atas, maka pihak manajemen merasa tergugah atau berpikir bagaimana agar perencanaan laba tersebut dapat berhasil yang akan berakibat pula pada keberhasilan suatu usaha.

2.2.5 Usaha Mikro dan Kecil

Pengertian usaha kecil di Indonesia masih sangat beragam. Sebelum dikeluarkannya UU No.9/1995, setidaknya ada lima instansi yang merumuskan usaha kecil dengan caranya masing-masing. Kelima instansi itu adalah Biro Pusat Statistik (BPS), Departemen Perindustrian, Bank Indonesia, Departemen Perdagangan serta Kamar Dagang dan Industri (Kadin). Pada kelima instansi itu, kecuali BPS, usaha kecil pada umumnya dirumuskan dengan menggunakan pendekatan finansial. Biro Pusat Statistik (BPS) Indonesia menggambarkan bahwa perusahaan dengan jumlah tenaga

kerja 1- 4 orang digolongkan sebagai industri kerajinan dan rumah tangga, perusahaan dengan tenaga kerja 5-19 orang sebagai industri kecil, perusahaan dengan tenaga kerja 20-99 orang sebagai industri sedang atau menengah, dan perusahaan dengan tenaga kerja lebih dari 100 orang sebagai industri besar. (Tomasda:2011:45)

Mengacu Undang-Undang No 9 Tahun 1995, kriteria usaha kecil dilihat dari segi keuangan dan modal yang dimilikinya adalah: (1) memiliki kekayaan bersih paling banyak 200 Juta Rupiah (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha), atau (2) memiliki hasil penjualan paling banyak 1 Milyar Rupiah per tahun. Sedangkan untuk kriteria usaha menengah: (1) untuk sektor industry, memiliki total asset paling banyak 5 Milyar Rupiah per tahun, dan (2) untuk sektor nonindustri, memiliki kekayaan bersih paling banyak 600 Juta Rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 3 Milyar Rupiah per tahun.(Tomasda:2011:46).

Departemen Perindustrian melalui Surat Keputusan Menteri Perindustrian No. 286/M/SK/10/1989 dan Bank Indonesia, mendefinisikan usaha kecil berdasarkan nilai asetnya. Menurut kedua instansi ini, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah usaha yang asetnya (tidak termasuk tanah dan bangunannya), bernilai kurang dari Rp 600 juta. Departemen Perdagangan membatasi usaha kecil berdasarkan modal kerjanya.

Menurut Departemen Perdagangan, usaha kecil adalah usaha (dagang) yang modal kerjanya bernilai kurang dari Rp 25 juta. Sedangkan Kamar

Dagang dan Industri (Kadin) terlebih dahulu membedakan usaha kecil menjadi dua kelompok. Kelompok pertama adalah yang bergerak dalam bidang perdagangan, pertanian dan industri. Kelompok kedua adalah bergerak dalam bidang konstruksi.

Menurut Kadin yang dimaksud dengan usaha kecil untuk kelompok pertama adalah yang memiliki modal kerja kurang dari Rp 600 juta. Adapun untuk kelompok kedua yang dimaksud dengan usaha kecil adalah yang memiliki modal kerja kurang dari Rp 250 juta dan memiliki nilai usaha kurang dari Rp 1 milyar. (Tomasda:2011:47)

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dijelaskan kriteria Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menurut kelima instansi dalam tabel 2.2.

Tabel 2.2
Berbagai Versi Definisi dan Kriteria
Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Organisasi	Jenis Usaha	Keterangan Kriteria
Undang-Undang No 9 / 1995 tentang Usaha Kecil	Usaha Kecil	Aset kurang dari Rp 200 juta di luar tanah dan bangunan. Omset tahunan kurang dari Rp 1 milyar. Dimiliki oleh orang Indonesia. Independen, tidak terafiliasi dengan usaha menengah-besar. Boleh berbadan hukum, boleh tidak.
Badan Pusat Statistik (BPS)	Usaha mikro	Pekerja 5 orang, termasuk tenaga keluarga yang tidak dibayar
	Usaha Kecil	Pekerja antara 5-19 orang
	Usaha Menengah	Pekerja 20-99 pekerja
Meneg Koperasi & PKM	Usaha Kecil (UU No.9 / 1995)	Aset kurang dari Rp 200 juta di luar tanah dan bangunan. Omset kurang dari Rp 1 milyar.
	Usaha Menengah (Inpres 10/1999)	Aset Rp 200 juta – Rp 10 milyar
Bank Indonesia	Usaha Mikro (SK Dir BI No.31/24/KEP/DIR tgl 5 Mei 1998)	Usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin. Dimiliki keluarga. Sumberdaya local dan teknologi sederhana. Lapangan usaha mudah untuk exit dan entry.
	Usaha Kecil (UU No. 5/1995)	Aset kurang dari Rp 200 juta di luar tanah dan bangunan. Omset tahunan kurang Rp 3 milyar.
Bank Dunia	Usaha Mikro	Pekerja kurang dari 20 orang
	Kecil-Menengah	Pekerja 20-150 orang Aset kurang US\$ 500 ribu di luar tanah dan bangunan.

Sumber : Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia, September 2005.

Berdasarkan tabel 2.2 di atas mengenai UMK dan kriterianya, maka dapat diperoleh gambaran bahwa usaha kecil mempunyai investasi modal yang relatif kecil, dengan keterampilan yang dimiliki bersifat turun temurun serta dengan penggunaan teknologi yang masih sederhana. Pembangunan di bidang usaha kecil yang lebih mengutamakan pemerataan kesempatan kerja perlu untuk lebih ditingkatkan melalui pembinaan yang teratur dan juga

melalui penyempurnaan pengaturan serta pengembangan usaha. Terlepas dari keragaman pengertian itu, kiranya penting untuk diketahui adalah karakteristik atau ciri-ciri usaha kecil secara umum.

Di samping itu, usaha kecil dapat memainkan peranan penting untuk menjaga dinamika pertumbuhan dan perluasan manfaat ekonomi bagi masyarakat luas. Usaha kecil berperan bukan saja pada aspek sosial seperti pengentasan kemiskinan, pemerataan kesempatan kerja, tetapi juga dapat menjadi sumber pertumbuhan ekonomi pada sector industri dan ekspor.

2.2.6 Break Event Point

a. Pengertian Titik Impas

Analisis titik impas adalah suatu cara yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian. Dengan diketahuinya titik impas tersebut dapatlah direncanakan tingkat-tingkat volume produksi atau volume penjualan yang akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan yang bersangkutan. Agar terhindar dari kerugian perusahaan harus dapat mengusahakan jumlah penjualan pada titik impas tersebut. Apabila volume penjualan tidak mencapai titik impas tersebut berarti perusahaan akan menderita rugi.

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba maksimum. Besar kecilnya laba yang dicapai akan merupakan ukuran keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Analisis titik

impas merupakan alat bantu bagi manajemen dalam *planning* dan *budgeting*, yakni dapat menambah ketepatan dalam membuat peramalan penjualan atau produksi, biaya-biaya, laba atau rugi, sehingga dapat meningkatkan *reliabilitas* dan *validitas* laporan keuangan yang disusun perusahaan yang bersangkutan. Dengan demikian, *cost-volume-profit analysis* tersebut dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan bagi seorang manajer dalam membuat keputusan sehubungan dengan kegiatan penjualan atau produksi. Ada dua pendekatan dalam analisis titik impas yakni, 1) pendekatan grafis, dan 2) pendekatan matematis. (Jumingan: 2006:183-184).

b. Rumusan untuk menghitung BEP (titik impas)

1. Atas dasar rupiah

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

2. Atas dasar unit

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

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

S = Penjualan

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

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

c. Pengertian Analisa Break Even Point

Analisa *Break Even Point* atau titik impas adalah cara mengetahui volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi juga belum memperoleh keuntungan (dengan kata lain = 0) (Mulyadi, 1990 : 468). Oleh sebab itu pihak perusahaan harus berusaha bagaimana cara meningkatkan laba untuk memperoleh laba yang maksimum dengan melihat volume penjualannya.

Menurut Alwi (1990 :127-128) bahwa analisa BEP dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan antara lain:

1. Jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
3. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
4. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.

Industri pada dasarnya mencari laba selain itu juga mempunyai tujuan untuk perkembangan industri, industri berusaha semaksimal mungkin menghindari kerugian atau kebangkrutan atau industri berusaha untuk tidak rugi walaupun tidak mendapat keuntungan, dalam keadaan *Break Even Point*. *Break Even Point* adalah satu keadaan dimana

industri tidak mengalami kerugian juga industri tidak mengalami keadaan untung.

Analisa *Break Even Point* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut sering disebut biaya, keuntungan dan volume kegiatan (Riyanto, 1995:359). Dalam analisa BEP terdapat dua macam biaya:

a. Biaya tetap

Menurut Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Hermawan (2000:85) biaya tetap adalah biaya yang tetap sama dalam jumlah seiring dengan kenaikan atau penurunan keluaran kegiatan.

Adapun biaya tersebut meliputi:

1. Gaji
2. Penyusutan
3. Asuransi
4. Sewa
5. Bunga utang
6. Biaya kantor

b. Biaya Variabel

Menurut Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Hermawan (2000 : 85) biaya variabel adalah biaya yang meningkat dalam total seiring dengan peningkatan keluaran kegiatan dan menurun

dalam total seiring dengan penurunan keluaran kegiatan. Biaya variabel itu antara lain adalah sebagai berikut:

1. Bahan baku
2. Upah buruh langsung
3. Kondisi penjualan
4. Biaya produksi
5. Biaya pemasaran

2.2.7 Pengertian Biaya

Menurut Mulyadi (1997:30), biaya adalah satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual. Jadi biaya merupakan hal penting bagi industri, sebab dengan berbagai macam biaya dapat diketahui atau dijadikan pedoman dalam pengambilan keputusan mengenai harga jual dan produk tersebut. Biaya diukur dengan satuan uang, sehingga biaya merupakan modal berdirinya suatu industri atau organisasi. Adanya sistem pembiayaan yang terarah maka perolehan laba akan berjalan dengan lancar.

Penyajian dan analisa dari data-data biaya akan memberikan kegunaan atau maksud maksud berikut:

- a. Perencanaan laba dengan menggunakan *budget-budget* sebagai alat
- b. Pengendalian biaya-biaya melalui akuntansi tanggung jawab
- c. Pengukuran laba tahunan atau laba berkala termasuk penilaian persediaan

- d. Memberi bantuan dalam menetapkan harga jual dan suatu kebijaksanaan harga
- e. Memberikan data-data biaya yang bersangkutan-paut untuk proses analisa untuk pengambilan keputusan

2.2.8 Margin Of Safety

Margin of safety adalah mengukur pengaruh potensial terhadap resiko jika penjualan yang dicapai berada pada titik yang jauh dibawah dari tingkat yang direncanakan (Blocher dkk. 2000: 320). *Margin of safety* yang tinggi lebih disukai daripada yang rendah karena kerugian yang tinggi berarti makin jauh dari kerugian yang mungkin diderita industri. *Margin of safety* memberikan informasi pada pihak manajemen mengenai berapa besarnya perubahan volume penjualan yang masih dapat diterima agar industri tidak menderita kerugian.

Besarnya *margin of safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Riyanto, 1995 : 336):

$$MOS = \frac{\text{penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan pada break even}}{\text{penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

Margin of safety juga dapat digunakan sebagai rasio presentasi penjualan:

$$\text{Rasio Margin Of Safety} = \frac{\text{margin of safety}}{\text{penjualan yang direncanakan}}$$

Rasio *margin of safety* adalah ukuran yang berguna untuk membandingkan resiko dari dua alternative produk, atau untuk mengakses

resiko pada produk yang ada. Produk dengan Rasio *margin of safety* rendah adalah lebih beresiko dari produk kedua dan oleh karenanya biasanya memerlukan perhatian manajer yang banyak (Blocher. 2000: 320).

2.2.9 KAJIAN ISLAM

a. Perencanaan dalam Islam

Perencanaan atau *planning* adalah kegiatan awal dalam sebuah pekerjaan dalam bentuk memikirkan hal-hal yang terkait dengan pekerjaan itu agar mendapat hasil yang optimal. Oleh karena itu perencanaan merupakan sebuah keniscayaan, sebuah keharusan disamping sebagai sebuah kebutuhan dan segala sesuatu memerlukan perencanaan.

Dalam melakukan perencanaan diperlukan beberapa aspek untuk mendukung terciptanya sebuah perencanaan :

1. Hasil yang ingin dicapai
2. Orang yang akan melakukan
3. Waktu dan skala prioritas
4. Dana. (Abdurrochim:2011:30)

Dalam menjalankan sebuah perencanaan yang akan dilakukan harus disesuaikan dengan keadaan, situasi dan kondisi, segala macam kegiatan akan menjadi optimal apabila diperhatikan dalam segala hal untuk mengerjakannya dan juga harus mengetahui wacana-wacana masa kini agar sesuai dengan apa yang diinginkan. Perencanaan adalah sebuah jalan

untuk menuju kesuksesan dengan perencanaan sesuatu akan berjalan sesuai dengan tujuannya.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ^ط

وَآتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

“ Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (Surat Al-Hasyr, ayat 18).

Dalam ayat diatas jelas bahwa manusia harus melakukan suatu perencanaan dalam hidupnya, yaitu merencanakan segala sesuatu yang baik-baik yang akan dilakukan untuk memperbaiki diri dimasa yang akan datang atau sebagai salah satu bentuk dari manusia untuk selalu intropeksi diri atas segala sesuatu yang dia perbuat, perbuatan manusia harus difikirkan (direncanakan) agar tidak rugi dalam hidupnya. Dalam dunia usaha perencanaan sangat diperlukan agar dapat menentukan arah atau kebijakan dari usaha tersebut.

Dari surat Al-Hasyr ayat 18 diatas maka dalam manajemen dapat disimpulkan bahwa Perencanaan dalam manajemen adalah landasan utama untuk mencapai sebuah tujuan yang baik, sehingga perencanaan yang baiklah yang akan menghasilkan tujuan yang baik. Perencanaan merupakan proses untuk menentukan ke mana harus melangkah dan mengidentifikasi berbagai persyaratan yang dibutuhkan dengan cara

efektif dan efisien, Pertama, perencanaan melibatkan proses penetapan keadaan masa depan yang diinginkan. Kedua, keadaan masa depan yang diinginkan dibandingkan dengan kenyataan sekarang, sehingga dapat dilihat kesenjangannya. Ketiga, untuk menutup kesenjangan perlu dilakukan usaha-usaha. Keempat, usaha untuk menutup kesenjangan tersebut dapat dilakukan dengan berbagai ikhtiar dan alternative. Kelima, perlu pemilihan alternative yang baik, dalam hal ini mencakup efektifitas dan efisiensi. Keenam, alternative yang sudah dipilih hendaknya diperinci sehingga dapat menjadi petunjuk dan pedoman dalam pengambilan keputusan maupun kebijaksanaan. (www.anoenk.blogspot-inspirasiku.2011 diakses tanggal 20 september 2011)

b. Pengertian dan Batasan Laba dalam Islam

Laba adalah selisih lebih hasil penjualan dari harga pokok dan biaya operasi. Kalangan ekonomi mendefinisikan sebagai selisih antara total penjualan dengan total biaya. Total penjualan yaitu harga barang yang dijual dan total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam penjualan yang terlibat secara langsung dan tidak langsung. Karena perniagaan merupakan jual beli dengan tujuan mencari keuntungan, maka keuntungan merupakan tujuannya yang paling mendasar bahkan merupakan tujuan asli dari perniagaan. (Al mushih dan ash Shawi 2001;78) dalam (Abdurrohchim 2011;32).

Tidak ada dalil dalam syari'at yang sehubungan dengan jumlah tertentu dari keuntungan sehingga bisa melebihi jumlah tersebut disebut

haram. Sehingga menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan disetiap zaman dan tempat. Hal ini dikarenakan hikmah diantaranya:

- a. Perbedaan harga, terkadang perputarannya cepat sehingga keuntungan yang diperoleh sedikit dan terkadang perputarannya lambat sehingga keuntungan yang didapat banyak.
- b. Perbedaan penjualan kontan dengan pembayaran tertunda
- c. Perbedaan komoditi yang dijual, antara komoditi primer dan sekunder keuntungannya lebih sedikit karena memperhatikan kaum lemah.

Dalam ketetapan majelis ulama Fiqih yang terikut dalam Organisasi Konferensi Islam (OKI) yang diadakan dalam pertemuan kelima di Kuwait pertanggal 10-15 desember 1988 telah melakukan diskusi tentang pembatasan keuntungan para pedagang. Mereka menetapkan empat keputusan yaitu yang pertama bahwa umat islam bebas dalam jual beli selama tidak melanggar syari'at dalam islam, kedua tidak ada standarisasi dalam mengambil keuntungan yang mengikat pedagang, ketiga segala bentuk muamalah wajib tidak dilakukan dalam bentuk hal-hal keharaman, keempat pemerintah tidak boleh ikut campur dalam standar harga kecuali melihat adanya ketidakberesan harga dipasar dikarenakan factor yang dibuat- buat. (Abdurrochim 2011;32-33).

Laba ialah pertambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau

ekpedisi dagang. Berikut ini beberapa aturan tentang laba dalam konsep Islam.

1. Adanya harta (uang) yang dikhususkan untuk perdagangan
2. Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan unsur-unsur yang terkait untuk produksi, seperti usaha dan sumber-sumber alam.
3. Memposisikan harta sebagai obyek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan-kemungkinan penambahan atau pengurangan jumlahnya
4. Selamatnya modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan.
<http://kismawadi.blogspot.com/2009/11/perhitungan-laba-dalam-konsep-islam.html> diakses tanggal 17 Juli 2011.

c. Penentuan Harga dalam Islam

Menurut al Mushlih, Abdullah dan Ash- Shawi (2001) dalam Abdurrochim (2011;33) penentuan harga didalam islam menganjurkan agar menentukannya dengan harga yang wajar dan sesuai dengan nilai barang atau komoditi tersebut. Islam melarang kita umatnya memasang harga yang terlalu tinggi yang dapat memberatkan pembeli dan berakibat pembeli menyesal atau terpaksa membeli barang tersebut. Dalam perniagaan islam harga harus ditentukan terlebih dahulu dan harus sesuai dengan nilai barang itu serta tidak boleh member dua harga padea satu barang yang sama.

Ada beberapa ketentuan dalam jual beli yang harus diperhatikan diantaranya:

- a. Larangan kepada penjual menawarkan barangnya terlalu tinggi
- b. Larangan kepada pembeli degan menawar barang terlalu rendah
- c. Larangan bertele-tele dalam jual beli

Surat An-nisaa ayat 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
 إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ
 اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Setelah saling rela tidak diperlukan dan tidak diperbolehkan campur tangan orang lain yang sifatnya memaksa, walaupun itu pemerintah. Karena intervensi seperti itu tentu akan membatasi kebebasan yang pada gilirannya akan menghilangkan prasyarat saling rela.

d. Maksimalisasi Laba dalam Islam

Dalam bisnis seperti ini, mengenai soal laba, walaupun ada hadis yang memperbolehkan memperoleh laba sampai 100%, kita harus melangkah dengan penuh pertimbangan. Kita memperhitungkan tenaga dan biaya yang telah kita keluarkan, dengan laba yang akan kita dapat, jangan terlalu besar melipat gandakan laba dari harga asli, sehingga merugikan pembeli. Dalam hal ini, yang terpenting harus kita pegang

adalah prinsip umum yaitu asas kerelaan antara penjual dan pembeli. Kita harus pandai-pandai memasang harga, dan lihat kondisi pembeli. Karena yang kita cari tidak semata laba, namun saling kerelaan.

Menurut Muhammad (2004; 278-279) dalam Abdurrochim (2011:34) islam membolehkan kepemilikan pribadi, memberikan kebebasan berusaha, mengimigkam laba sebagai suatu bentuk karunia Tuhan dan memperbolehkan suatu peran terjadinya mekanisme harga dan pengalokasian sumberdaya dan distribusi hasil produksi. Hal ini terdapat dalam surat Al- Jumu'ah ayat 10 dan Surat Al- Baqarah ayat 198 sebagai berikut:

Surat Al- Jumu'ah ayat 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”

Surat Al- Baqarah ayat 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ
 مِّنْ عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ
 كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat.”

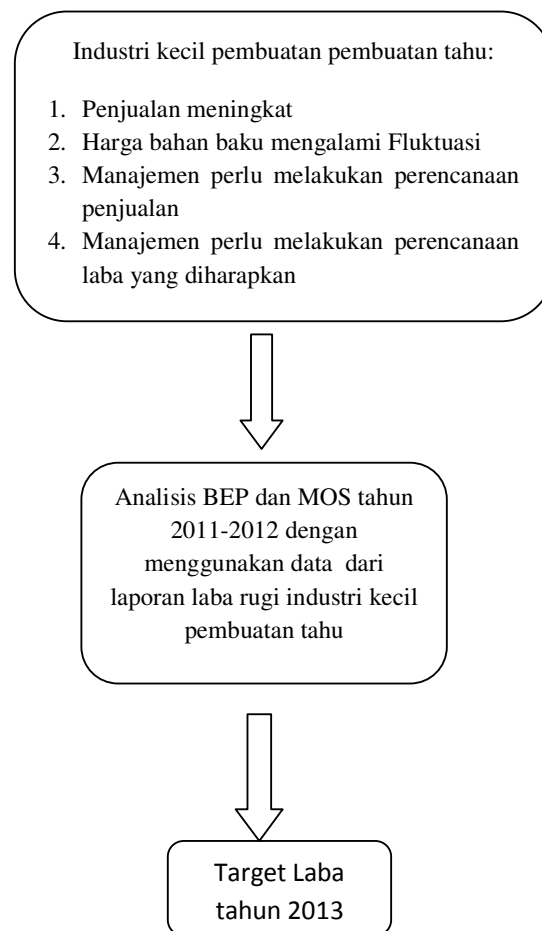
Dari kedua ayat diatas menjelaskan bahwa manusia dibebaskan dalam mencari rizki dan memperoleh laba yang adil. Dengan pengertian bahwa laba yang adil adalah laba yang normal tanpa adanya unsur merugikan (*dzulm*) dan eksploitatif (*ghaban fahiys*) serta tidak mengambil keuntungan yang tidak lazim dengan memanfaatkan ketidaktahuan pembeli terhadap kondisi pasar. Keuntungan adalah kelebihan yang dapat dibenarkan oleh nilai yang setara”. Jika laba yang diambil melebihi nilai yang setara, maka termasuk riba *fadh*l karena mengandung eksploitasi kepada pembeli. Oleh karena seseorang boleh mengambil keuntungan setara dengan nilai *cost* (biaya) yang dikeluarkan untuk barang yang dijual tersebut.

Sedangkan menurut Prof. Saiful Azhar Rosly (Suara Hidayatullah, Edisi 07/XX/November 2007 hal. 31): “nilai setara yang dapat membenarkan seseorang mengambil keuntungan adalah setara dengan

nilai ketika seseorang menanggung resiko, setara dengan nilai berusaha (*ikhtiyar*) dan setara dengan tanggung jawab yang diemban. Sehingga keuntungan atas transaksi bisnis haruslah wajar dan setara mempertimbangkan tiga hal tersebut.

2.3 Kerangka Berfikir

Gambar 2.1
Kerangka Berpikir



Penjualan produk yang dihasilkan oleh industry kecil pembuatan tahu pada 1(satu) tahun terakhir ini tidak mengalami peningkatan yang cukup berarti. Hal ini dikarenakan permintaan akan tahu mentah dipasar tidak mengalami peningkatan yang cukup pesat, disamping itu industry ini juga membatasi produksi tahu karena tahu milik bapak Riadi tidak menggunakan bahan pengawet sehingga tahu hanya bisa bertahan kurang

lebih selama 3(tiga) hari. Harga kedelai yang selalu mengalami fluktuasi membuat manager mengalami kesulitan dalam menentukan output penjualan dan harga jual per unitnya. Keputusan manager dalam menentukan volume penjualan akan berpengaruh pada keuntungan yang akan diperoleh oleh industry kecil pembuatan tahu ini.

Salah satu cara untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada industry kecil pembuatan tahu adalah dengan menggunakan analisis *Break event point*. Dengan menganalisis tingkat *break event point* maka dapat diketahui dengan jelas tentang biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang akan diperoleh dalam 1 (satu) kali periode produksi, hal ini mempermudah manager dalam mengambil keputusan dalam merencanakan laba yang diharapkan. Dengan menghitung tingkat *break even point* pada tahun 2011-2012 dan melakukan analisa maka perencanaan laba pada tahun 2013 dapat direalisasikan dengan baik karena sudah mengalami perencanaan yang baik dan belajar dari pengalaman dari tahun sebelumnya.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Dalam melakukan Penelitian, lokasi yang dipilih adalah dilokasi industry kecil pembuatan tahu di Kota Batu. Alasan memilih kawasan kota batu dikarenakan industry kecil ini merupakan salah satu industry yang penting dalam hal menyediakan bahan pangan utama masyarakat Indonesia berupa beberapa jenis olahan tahu khususnya dikota Batu dan Sekitarnya. Tahu adalah salah satu makanan yang mengandung banyak protein karena kedelai merupakan sumber protein yang penting bagi kesehatan manusia. Lokasi industry kecil pembuatan tahu ini berada di kota batu tepatnya dikecamatan batu tepatnya di Jl. Bromo Gang 1 No 20 Kota Batu.

3.2 Jenis dan pendekatan penelitian

Sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian ini, maka jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian diskriptif. Menurut Narbuko (2001:44) dalam Yuda (2009: 30), penelitian deskriptif (*deskriptif research*) adalah metode penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data. Tujuan dari penelitian Diskriptif adalah untuk memecahkan permasalahan secara sistematis dan factual mengenai fakta- fakta dan sifat- sifat populasi. Sedangkan pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan penelitian studi kasus.

3.3 Data dan Jenis data

Menurut Ridwan (2009:17) Data adalah bentuk-bentuk ungkapan, kata-kata, angka, symbol, dan apa saja yang memberikan makna, yang memerlukan proses lebih lanjut. Oleh sebab itu, perlu disampaikan wujud data apa yang akan diperlukan. Adapun jenis data pada umumnya terdiri dari dua (2) yaitu:

- a. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung oleh peneliti dari responden atau informan. (Ridwan:2009:17). Data Primer, Menurut Surakhmad (1994), data primer adalah data yang langsung dan segera diperoleh dari sumber data oleh penyelidik untuk tujuan khusus (penyelidikan).

Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara dan observasi secara langsung ketempat usaha industry kecil pembuatan tahu milik keluarga bapak Riadi. Wawancara dilakukan dengan responden yaitu pemilik industry kecil pembuatan tahu yaitu bapak Riadi yang berada di kota Batu tepatnya di Jl. Bromo gang 1 No. 20 kota Batu. Data yang dijadikan bahan wawancara dan observasi adalah data mengenai waktu berdirinya usaha, perkembangan usaha, proses produksi, jumlah karyawan dan jam kerja, peralatan yang dimiliki dan segala sesuatu yang dibutuhkan oleh peneliti guna membantu proses penelitian dan membantu dalam menganalisa data-data sesuai dengan kondisi sebenarnya.

- b. Data sekunder, merupakan data yang diperoleh melalui pihak kedua. Pihak kedua yaitu memperoleh secara langsung data-data aslinya, misalnya laporan BPS, Laporan Keuangan Perusahaan, dan lain sebagainya. (Ridwan 2009:17). Data Sekunder, adalah data yang telah lebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang di luar diri penyelidik sendiri (Surakhmad, 1994).

Data sekunder diperoleh dengan cara mencatat dan mengutip secara langsung dari instansi atau lembaga yang terkait dengan penelitian ini. Data sekunder berasal dari dokumen pribadi industry kecil pembuatan tahu milik bapak Riadi yang berada di kota Batu tepatnya di Jl. Bromo Gang 1 No 20 kota Batu, yaitu berupa data tentang segala sesuatu yang mencakup proses produksi baik penjualan maupun biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Biasanya data ini dapat diperoleh dari laporan keuangan perusahaan akan tetapi berhubung usaha kecil pembuatan tahu di kota Batu ini tidak memiliki laporan keuangan yang terkelola dengan baik maka data sekunder diperoleh dari dokumen pribadi atau catatan pribadi usaha kecil pembuatan tahu di kota Batu Tepatnya pada Industri kecil milik bapak Riadi.

3.4 Teknik Pengumpulan data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data sekunder yaitu data laporan laba rugi atau data yang berhubungan dengan variabel yang akan diteliti pada usaha kecil pembuatan tahu milik bapak Riadi di kota Batu tepatnya di Jl. Bromo Gang 1 No 20 Kota Batu. Dan penelitian ini juga

menggunakan data primer. Teknik pengumpulan data primer yaitu dengan melakukan wawancara. Wawancara adalah sebuah interaksi secara langsung antara peneliti dengan responden. Dengan melakukan wawancara, peneliti akan mampu untuk menangkap bahasa isyarat yang diberikan oleh responden, tidak hanya sekedar yang dijawabkan atas pertanyaan, namun juga keakuratan dari jawaban tersebut. Wawancara dapat dibedakan menjadi dua yaitu wawancara langsung (tatap muka) dan wawancara tidak langsung (menggunakan telepon). Wawancara langsung adalah sebuah wawancara yang dilakukan secara tatap muka secara langsung antara peneliti (pewawancara) dengan responden. Dalam melakukan wawancara diperlukan panduan wawancara (lihat lampiran 1).

3.5 Model Analisis Data

1. Perhitungan laba

- a Menentukan data biaya berupa biaya tetap dan biaya variabel
- b Menghitung masing-masing tingkat biaya

2. Perhitungan *Break Even Point*

Break Even dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasinya, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain penerimaan sama dengan biaya ($TR = TC$). Untuk menghitung *break even point* unsur-unsur yang diperlukan adalah :

- 1) Penggunaan Bahan Baku
- 2) Volume Penjualan

- 3) Harga Jual
- 4) Biaya Variabel
- 5) Biaya Tetap

Sedangkan rumus yang digunakan untuk *Break Even Point* (Riyanto, 1995 : 364) adalah:

- a. Perhitungan *Break Even Point* Atas Dasar Rupiah

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

Dimana:

BEP = penjualan pada titik impas (dalam rupiah)

FC = biaya tetap keseluruhan

VC = biaya variabel keseluruhan

S = hasil penjualan keseluruhan

1 = konstanta

$\frac{VC}{S}$ = variabel cost rasio (VCR- perbandingan antara biaya variabel dengan hasil penjualan)

- b. Perhitungan *Break Even Point* Atas Dasar Unit

$$BEP = \frac{FC}{P - V}$$

Dimana:

BEP = penjualan pada titik impas (dalam Unit)

FC = biaya tetap keseluruhan

P = Harga Jual per Unit (*Sales price per unit*)

V = Biaya Variabel Per Unit (*Variabel Cost per unit*)

3. Perhitungan *Margin of safety*

Besarnya *margin of safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Riyanto, 1995 : 336):

$$MOS = \frac{\text{penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan pada break even}}{\text{penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

Margin of safety juga dapat digunakan sebagai rasio presentasi penjualan:

$$\text{Rasio Margin Of Safety} = \frac{\text{margin of safety}}{\text{penjualan yang direncanakan}}$$

Rasio margin of safety adalah ukuran yang berguna untuk membandingkan resiko dari dua alternative produk, atau untuk mengakses resiko pada produk yang ada.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Diskripsi Obyek Penelitian

Industry kecil merupakan industri yang dikelola secara turun temurun, Begitu juga dengan industri kecil milik bapak riadi. Sesuai dengan pernyataan bapak riadi berikut ini:

“Pembuatan tahu ini berdiri sejak tahun 1960-an Oleh ayah saya yaitu bapak Kasimin, Industry ini pada awalnya hanya bisnis keluarga yang di kelola dan dipasarkan oleh bapak sendiri tanpa bantuan atau tenaga pembantu, akan tetapi industry ini lambat laun mengalami kemajuan sehingga usaha industry ini sekarang sudah berkembang dan dapat bertahan dengan kondisi ekonomi yang semrawut”. Saya mulai menekuni usaha ini pada saat di bangku kuliah dan dari kecil ayah saya sudah mengajarkan bagaimana cara membuat tahu, saya melanjutkan usaha ini setelah ayah saya wafat yaitu dari tahun 1995 sampai sekarang dan semua pengelolaannya saya rubah total . (wawancara 12 september 2012).

Dari hasil wawancara dengan bapak riadi maka dapat disimpulkan bahwa usaha kecil mempunyai investasi modal yang relatif kecil, dengan keterampilan yang dimiliki bersifat turun temurun serta dengan penggunaan teknologi yang masih sederhana

4.1.2 Proses Pembuatan Tahu

Proses pembuatan tahu pada industri kecil ini terbilang masih sangat sederhana karena masih menggunakan alat-alat yang sederhana. Seperti pernyataan yang disampaikan oleh bapak riadi yaitu:

“Proses pembuatan tahu ini sebenarnya gampang hanya butuh ketelatenan dan butuh kehati- hatian dalam proses pengolahannya. Kalau

proses pembuatan tahu milik saya sebenarnya sama dengan usaha tahu lainnya gak ada yang membedakan, yang pertama cuci kedelai sampai sangat bersih dari kerikil atau yang lainnya, kemudian rendam dengan air sekitar 8 (delapan) jam. Kedelai yang sudah direndam cuci kembali dengan bersih kalau kurang bersih maka kedelai akan cepat menjadi asem. Kalau sudah dipastikan kedelai yang dicuci benar-benar bersih maka proses yang kedua yaitu proses penggilingan. Kedelai yang sudah dicuci digiling dengan mesin penggiling dan ditambahkan dengan air sedikit demi sedikit sampai menjadi bubur dan ingat air yang digunakan haruslah air yang bersih. Setelah kedelai digiling barulah masuk ke proses yang ketiga yaitu memasak sari kedelai, kesulitan dari pembuatan tahu ini sebenarnya terletak pada proses pemasakan sari kedelai jika salah prediksi maka tahu tidak akan jadi. Setelah dimasak maka ditambah cuka atau sari endapan tahu untuk membantu membentuk tahu kemudian taruh endapan tahu yang sudah di campur kedalam cetakan yang sudah disediakan.” (Wawancara 12 september 2012)

Jadi dari keterangan yang disampaikan oleh bapak riadi tentang proses pembuatan tahu tidak ada yang membedakan dengan usaha industri tahu yang lain akan tetapi industri ini memiliki cara tersendiri agar tahu miliknya bisa lebih enak daripada tahu buatan industri yang lainnya rahasianya terletak pada proses pemasakan sari kedelainya. Hasil pemasakan ini sangat dipengaruhi oleh suhu, Tujuan pemanasan tersebut adalah untuk menghilangkan bau kedelai dan proses penyaringannya dapat berjalan lebih baik. Perlu diingat bahwa pemanasan juga berpengaruh terhadap kandungan proteinnya. Pengaruh panas dapat menyebabkan kerusakan protein, sehingga harus dilakukan dengan hati-hati dan penggilingan dengan air dingin menyebabkan bau khas kedelai tidak hilang, sehingga tahu kurang diminati.

4.1.3 Diskripsi Data Hasil Penelitian

1. Volume penjualan

Dalam industri kecil pembuatan tahu ini total penjualan berasal dari seluruh penjualan tahu. Usaha tahu ini memiliki cara tersendiri dalam mengelola usahanya yaitu produksinya harus bisa terjual habis dalam waktu yang ditentukan karena tahu ini tidak menggunakan bahan pengawet dan pada kenyataan dilapangan tahu ini sangat digemari oleh masyarakat karena rasanya yang enak dan kualitasnya lebih baik daripada tahu produk usaha lain. Seperti yang disampaikan oleh bapak riadi berikut:

“Usaha tahu saya tidak menggunakan bahan pengawet jadi setiap satu kali produksi harus terjual habis, biasanya tahu buatan saya bertahan paling lama 3 hari. Harga tahu buatan saya untuk 1 bak Rp.18.500, dan penjual bisa mencari untung sesuai dengan harga di pasar semakin banyak tahu yang terjual maka semakin banyak keuntungan yang didapat”.(wawancara 12 september 2012)

Dari pernyataan yang disampaikan oleh bapak riadi maka dapat disimpulkan bahwa secara tidak langsung bapak riadi sudah memikirkan atau memprediksi pendapatan yang diperoleh dengan melihat berapa banyak tahu yang terjual. Dibawah ini akan dijelaskan secara rinci tentang volume penjualan yang terjadi pada industry kecil pembuatan tahu ini.

Tabel 4.1
Volume Penjualan

Bulan	Jumlah penjualan (bak)		Harga (P)	Jumlah
	Hari	Bulan		
Januari 2011	270 bak	8370 bak	Rp.18.500/bak	Rp.154.845.000
Februari 2011	270 bak	7560 bak	Rp.18.500/bak	Rp.139.860.000
Maret 2011	270 bak	8370 bak	Rp.18.500/bak	Rp.154.845.000
April 2011	270 bak	8100 bak	Rp.18.500/bak	Rp.149.850.000
Mei 2011	270 bak	8370 bak	Rp.18.500/bak	Rp.154.845.000
Juni 2011	270 bak	8100 bak	Rp.18.500/bak	Rp.149.850.000
Juli 2011	270 bak	8370 bak	Rp.18.500/bak	Rp.154.845.000
Agustus 2011	270 bak	8370 bak	Rp.18.500/bak	Rp.154.845.000
September 2011	270 bak	8100 bak	Rp.18.500/bak	Rp.149.850.000
Oktober 2011	270 bak	8370 bak	Rp.18.500/bak	Rp.154.845.000
November 2011	270 bak	8100 bak	Rp.18.500/bak	Rp.149.850.000
Desember 2011	270 bak	8370 bak	Rp.18.500/bak	Rp.154.845.000
Januari 2012	270 bak	8370 bak	Rp.18.500/bak	Rp.154.845.000
Februari 2012	270 bak	7830 bak	Rp.18.500/bak	Rp.144.855.000
Maret 2012	270 bak	8370 bak	Rp.18.500/bak	Rp.154.845.000
April 2012	270 bak	8100 bak	Rp.18.500/bak	Rp.149.850.000
Mei 2012	270 bak	8370 bak	Rp.18.500/bak	Rp.154.845.000
Juni 2012	270 bak	8100 bak	Rp.18.500/bak	Rp.149.850.000
Jumlah				Rp.2.732.265.000

Sumber: data primer yang diolah Oktober 2012

Pada penelitian kali ini peneliti mengambil sampel penjualan tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012. Industry kecil pembuatan tahu ini setiap hari hanya memproduksi 270 bak tahu hal ini dilakukan agar tidak

terjadi penimbunan tahu mentah. Dari tabel diatas jelas bahwa penjualan tahu mengalami stagnan atau tetap hal ini terjadi karena industri ini memproduksi tahunya setiap hari dan yang membedakan dengan bulan lainnya hanya jumlah hari pada setiap bulan tidak sama sehingga total penjualan yang diperoleh juga berbeda. Selain itu perbedaan total penjualan juga terjadi akibat kondisi pasar yang sewaktu- waktu bisa berubah sesuai dengan permintaan pasar.

2. Biaya tetap

Menurut Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Hermawan (2000:85) biaya tetap adalah biaya yang tetap sama dalam jumlah seiring dengan kenaikan atau penurunan keluaran kegiatan. Adapun biaya tersebut meliputi:

a. Gaji Karyawan

Dalam industry kecil pembuatan tahu ini karyawan mendapatkan gaji tiap bulannya tergantung dari kontribusi yang diberikan pada usaha industry ini. Misalnya saja gaji tenaga ahli dalam pembuatan tahu ini berbeda dengan gaji para tenaga sampingan Artinya setiap karyawan mendapatkan gaji tergantung keahlian masing-masing. Bagi tenaga pemula biasanya bertugas mempersiapkan bahan- bahan yang diperlukan sesuai intruksi dari tenaga ahli. Seperti pernyataan yang disampaikan oleh bapak Riadi yaitu:

“Kalau ditanya soal gaji macam- macam tergantung lama mereka kerja dan peranannya dalam proses produksi ini. Gaji karyawan 3 orang yang saya percaya gajinya Rp.1.200.000, dan dua orang Rp.1.000.000 dan 1 orang baru masuk Rp.800.000”. (wawancara 12 september 2012)

Dari keterangan yang disampaikan maka pembagian gaji pada industry kecil pembuatan tahu ini seperti pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.2
Gaji karyawan

Pengelompokan	Jumlah	Total
3 orang	@ Rp.1.200.000	Rp.3.600.000
2 orang	@ Rp.1.000.000	Rp.2.000.000
1 orang		Rp. 800.000
	Total gaji	Rp.6.400.000

Sumber: data primer yang diolah Oktober 2012

Dari tabel diatas jelas bahwa industry kecil pembuatn tahu ini setiap bulannya mengeluarkan uang sekitar Rp.6.400.000 untuk menggaji karyawan tetapnya.

b. Biaya perawatan mesin

Dalam industry kecil pembuatan tahu ini masih menggunakan cara yang sangat sederhana sehingga mesin yang digunakan juga masih sangat sederhana. Meskipun demikian industry ini mampu melakukan perawatan mesin yang dimiliki dengan cukup baik yaitu 1 minggu sekali mengadakan pemeriksaan kerusakan mesin. Industry ini mempunyai 4 mesin dynamo yang 2 baru saja dibeli dan yang 2 yang sedang beroperasi, hal ini dilakukan karena untuk mengantisipasi jika terjadi hal-hal diluar kendali misalnya terjadi kerusakan mesin

pada saat proses produksi. Jika hal itu terjadi maka industry ini tinggal mengganti dengan yang baru agar proses produksi tidak terganggu karena terjadi kerusakan mesin. Biaya yang dikeluarkan setiap bulannya untuk melakukan perawatan mesin kurang lebih Rp.1.500.000/ bulan. Jika dalam waktu 1 bulan tidak terjadi kerusakan mesin dan keadaan mesin baik-baik saja maka uang ini akan disimpan untuk mengganti sanyo yang lama dengan yang baru begitu seterusnya jadi alat yang digunakan tetap dalam kondisi baik dan jika terjadi kerusakan yang parah maka industry tahu ini akan menjual alat yang lama dan membeli dengan yang baru hal ini dilakukan untuk meminimalisir biaya. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari bapak riadi yaitu:

“untuk perawatan mesin saya mengadakan pemeriksaan 1 minggu sekali, dan jika terdapat kerusakan yang agak serius maka akan saya ganti dengan yang baru karena saya tidak ingin mengganggu proses produksi gara-gara ada kerusakan mesin. Saya memiliki 2 (dua) dinamo yang masih beroperasi dan 2 (dua) yang masih baru untuk cadangan. dan untuk perawatan mesin ya kira-kira Rp. 1.500.000/ bulan ini sudah termasuk dengan mesin- mesin yang lain.”

Dari keterangan yang disampaikan maka dapat disimpulkan bahwa industri kecil ini mengeluarkan biaya Rp.6.400.000/ bulan untuk gaji karyawan.

c. Biaya Lain-lain

Pada industry kecil pembuatan tahu ini seluruh karyawan menginap ditempat yang sudah disediakan oleh pemilik usaha hal ini bertujuan untuk memudahkan pemilik dan karyawan berinteraksi

dengan baik. Semua karyawan berasal dari luar kota batu dan masing-masing karyawan berasal dari daerah yang berbeda hal ini merupakan strategi yang digunakan oleh pemilik usaha agar tidak terjadi cuti bersama sehingga merugikan dan menghambat proses produksi.

“Semua karyawan saya berasal dari luar kota batu dan semuanya tidur disini. Senarnya saya tidak membatasi berapa kali mereka harus makan tapi biasanya anak- anka makan 3 (tiga kali) sehari sekitar Rp.15.000/ orang, setiap orang saya kasih jatah rokok 1 (satu) pak dan untuk kopi mereka bisa buat sepuasnya selama tidak dalam waktu produksi kalau di nominalkan untuk biaya rokok dan kopi per orang mungkin sekitar Rp. 15.000 , pokoknya semuanya sudah saya anggap keluarga sendiri”. (wawancara 12 september 2012).

Industri ini juga menyediakan fasilitas untuk karyawannya seperti sepeda motor. Setiap karyawan di beri kebebasan untuk memilih sendiri kendaraan yang seperti apa yang diinginkan, ini sesuai dengan keterangan dari bapak riadai bahwa:

“Semua karyawan saya fasilitasi sepeda motor dan saya kasih Rp.10.000/ orang untuk uang bensin”. (wawancara 12 september 2012)

Jadi untuk biaya non produksi maka industri ini mampu mengeluarkan biaya non operasional sebesar Rp.7.200.000/bulan

Tabel 4.3
Biaya operasional

Gaji karyawan	Rp.6.400.000
Biaya perawatan mesin	Rp.1.500.000
Biaya non operasional	Rp.7.200.000
Jumlah biaya tetap	Rp.15.100.000

Sumber: data primer diolah Oktober 2012

Tabel 4.4
Total biaya tetap

Bulan	Jumlah
Januari 2011	Rp.15.100.000
Februari 2011	Rp.15.100.000
Maret 2011	Rp.15.100.000
April 2011	Rp.15.100.000
Mei 2011	Rp.15.100.000
Juni 2011	Rp.15.100.000
Juli 2011	Rp.15.100.000
Agustus 2011	Rp.15.100.000
September 2011	Rp.15.100.000
Oktober 2011	Rp.15.100.000
November 2011	Rp.15.100.000
Desember 2011	Rp.15.100.000
Januari 2012	Rp.15.100.000
Februari 2012	Rp.15.100.000
Maret 2012	Rp.15.100.000
April 2012	Rp.15.100.000
Mei 2012	Rp.15.100.000
Juni 2012	Rp.15.100.000

Sumber: data primer diolah Oktober 2012

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa biaya tetap pada industry kecil pembuatan tahu ini sekitar kurang lebih Rp.15.100.000/bulan dengan rincian seperti pada tabel diatas. Biaya

tetap pada tahun 2011 tidak mengalami perubahan hingga pada semester pertama tahun 2012.

3. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kondisi perusahaan. Adapun biaya-biaya variabel pada industry kecil pembuatan tahu adalah sebagai berikut.

a. Bahan Baku Pembuatan Tahu

1. Kedelai

Kedelai mengandung protein 35 % bahkan pada varitas unggul kadar proteinnya dapat mencapai 40-43 %. Dibandingkan dengan beras, jagung, tepung singkong, kacang hijau, daging, ikan segar, dan telur ayam, kedelai mempunyai kandungan protein yang lebih tinggi, hampir menyamai kadar protein susu skim kering.

Tabel 4.5
. Perbandingan Antara Kadar Protein Kedelai Dengan Beberapa Bahan Makanan Lain

Bahan Makanan	Protein (% Berat)
Susu Skim Kering	36,00
Kedelai	35,00
Kacang Hijau	22,00
Daging	19,00
Ikan Segar	17,00
Telur ayam	13,00
Jagung	9,20
Beras	6,80
Tepung singkong	1,10

Dari hasil wawancara dengan bapak Riadi yaitu:

“Untuk produksi per hari usaha saya menghabiskan sekitar 2(dua) sampai 3(tiga) kwintal per hari. Dan kedelai yang saya gunakan kedelai impor karena lebih bersih dari pada kedelai lokal yang kadang banyak kerikilnya walaupun sari dari kedelai lokal lebih baik daripada kedelai impor. Untuk pembelian kedelai saya beli dari kepanjen dan saya membeli langsung 60-70 ton sekaligus, harga kedelai impor juga lebih murah dari kedelai lokal.”(wawancara 12 september 2012)

Dibawah ini akan dijelaskan secara rinci kebutuhan akan kedelai dalam produksi tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012.

Tabel 4.6
Bahan baku

Bulan	Jumlah Bahan Baku (kg)	Harga kedelai (kg)	Jumlah
Januari 2011	75 kwintal	Rp.5.550/kg	Rp.41.625.000
Februari 2011	75 kwintal	Rp.5.550/kg	Rp.41.625.000
Maret 2011	75 kwintal	Rp.5.550/kg	Rp.41.625.000
April 2011	75 kwintal	Rp.5.550/kg	Rp.41.625.000
Mei 2011	75 kwintal	Rp.5.550/kg	Rp.41.625.000
Juni 2011	75 kwintal	Rp.5.550/kg	Rp.41.625.000
Juli 2011	75 kwintal	Rp.5.550/kg	Rp.41.625.000
Agustus 2011	75 kwintal	Rp.5.550/kg	Rp.41.625.000
September 2011	75 kwintal	Rp.5.700/kg	Rp.41.625.000
Oktober 2011	75 kwintal	Rp.5.700/kg	Rp.42.750.000
November 2011	75 kwintal	Rp.5.700/kg	Rp.42.750.000
Desember 2011	75 kwintal	Rp.5.700/kg	Rp.42.750.000
Januari 2012	75 kwintal	Rp.5.700/kg	Rp.42.750.000
Februari 2012	75 kwintal	Rp.5.700/kg	Rp.42.750.000
Maret 2012	75 kwintal	Rp.5.700/kg	Rp.42.750.000
April 2012	75 kwintal	Rp.5.700/kg	Rp.42.750.000
Mei 2012	75 kwintal	Rp.5.700/kg	Rp.42.750.000
Juni 2012	75 kwintal	Rp.5.700/kg	Rp.42.750.000

Sumber: data primer diolah Oktober 2012

Pada industry kecil pembuatan tahu milik bapak Riadi dalam satu bulan mampu menghabiskan sekitar 70 kwintal sampai 80 kwintal kedelai.

2. Air

Air adalah salah satu bahan yang sangat berpengaruh terhadap proses pembuatan tahu. Karena semua proses memerlukan air seperti proses pencucian kedelai, pengupasan kedelai, penggilingan kedelai, pemasakan kedelai, bahkan penyimpanan tahu yang sudah matang. Jadi dapat disimpulkan bahwa air memegang peranan penting dalam proses pembuatan kedua setelah kedelai tanpa air proses pembuatan tahu tidak akan bisa terjadi.

Berikut hasil wawancara dengan bapak Riadi:

“ Disini airnya masih sangat bersih dan belum tercemar. dan saya dalam proses produksi menggunakan air sumur yang kebersihannya masih terjamin dan itu juga yang membuat tahu saya laku di pasaran”. (Wawancara 12 september 2012)

3. Cairan Whey (air sari tahu bila tahu sudah menggumpal)

Berikut hasil wawancara dengan bapak Riadi:

“Untuk membantu proses penggumpalan tahu saya menggunakan sari tahu karena hasilnya lebih baik, rasanya tidak berubah dan mengurangi pengeluaran”. (wawancara 12 september 2012)

. Cairan whey berguna sebagai salah satu cairan yang membantu proses penggumpalan sari kedelai menjadi tahu. Sari kedelai yang sudah menggumpal kemudian dapat dimanfaatkan kembali pada proses produksi berikutnya dan begitu selanjutnya.

4. Bahan bakar (bahan baku penunjang)

Bahan bakar merupakan salah satu bahan pembuatan tahu. Bahan bakar disini berupa kayu bakar yang digunakan untuk memasak sari kedelai hingga siap untuk dijadikan tahu. Berikut hasil wawancara dengan bapak Riadi:

“Untuk memasak sari kedelai saya menggunakan kayu bakar untuk 1 (satu) tahun belakangan ini, sebenarnya dulu saya menggunakan minyak tanah karena sulit untuk mendapatkan minyak tanah dan harganya yang sangat mahal maka saya beralih ke kayu bakar. Kayu bakar ini saya beli dari langganan sayaseharga Rp. 230.000 satu pikep dan selama 1 (satu) hari biasanya saya dikirim 2 pikep kayu bakar.”(Wawancara 12 september 2012)

Dibawah ini akan dijelaskan secara lebih rinci berapa penggunaan kayu bakar dalam produksi tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012

Tabel 4.7
Bahan baku penunjang (kayu bakar)

Bulan	Hari	Bulan
Januari 2011	Rp.350.000	Rp.10.850.000
Februari 2011	Rp.350.000	Rp.9.800.000
Maret 2011	Rp.350.000	Rp.10.850.000
April 2011	Rp.350.000	Rp.10.500.000
Mei 2011	Rp.350.000	Rp.10.850.000
Juni 2011	Rp.350.000	Rp.10.500.000
Juli 2011	Rp.350.000	Rp.10.850.000
Agustus 2011	Rp.350.000	Rp.10.850.000
September 2011	Rp.350.000	Rp.10.500.000
Oktober 2011	Rp.350.000	Rp.10.850.000
November 2011	Rp.350.000	Rp.10.500.000
Desember 2011	Rp.350.000	Rp.10.850.000
Januari 2012	Rp.400.000	Rp.12.400.000
Februari 2012	Rp.400.000	Rp.11.600.000
Maret 2012	Rp.400.000	Rp.12.400.000
April 2012	Rp.400.000	Rp.12.000.000
Mei 2012	Rp.400.000	Rp.12.400.000
Juni 2012	Rp.400.000	Rp.12.000.000

Sumber: data primer diolah Oktober 2012

Dalam produksi pembuatn tahu kayu bakar sangat memiliki peranan penting dikarenakan selain harganya yang relative lebih murah dibandingkan dengan menggunakan gas rasa dari tahu juga lebih enak menggunakan kayu bakar dibandingkan dengan menggunakan gas. Harga dari kayu bakar sewaktu-waktu bisa berubah tergantung tingkat kesulitan mendapatkannya dan cuaca yang buruk..

b. Beban listrik

Beban listrik adalah biaya yang dikenakan dalam membantu proses produksi. Proses pembuatan tahu ini dimulai sekitar pukul

:04-00 dini hari sampai pukul :11-00, sehingga tenaga listrik hanya digunakan pada saat produksi. Dalam proses produksi tenaga listrik digunakan selain membantu dalam pencahayaan juga digunakan sebagai alat penggerak dynamo yang digunakan untuk membantu penggilingan kedelai dan proses yang lain. Berikut hasil wawancara dengan bapak Riadi:

“Karena proses produksinya dari pukul 04-00 sampai pukul 11-00 maka biaya listriknya tidak terlalu mahal tergantung dengan pemakainnya”. (wawancara 12 september 2012)

Sepanjang tahun 2011 sampai dengan semester pertama tahun 2012 beban listrik pada industri pembuatan tahu ini mengalami kenaikan dan penurunan hal ini terjadi karena pemakaian listrik pada setiap kali produksi berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan. Tenaga listrik juga sangat diperlukan karena jika listrik padam maka dynamo tidak bisa digunakan dan akan menghambat proses produksi. Dibawah ini akan dijelaskan secara rinci tentang biaya listrik tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012.

Tabel 4.8
Beban Listrik

Bulan	Jumlah
Januari 2011	Rp.450.000
Februari 2011	Rp.400.000
Maret 2011	Rp.450.000
April 2011	Rp.450.000
Mei 2011	Rp.500.000
Juni 2011	Rp.450.000
Juli 2011	Rp.450.000
Agustus 2011	Rp.500.000
September 2011	Rp.450.000
Oktober 2011	Rp.500.000
November 2011	Rp.550.000
Desember 2011	Rp.450.000
Januari 2012	Rp.570.000
Februari 2012	Rp.400.000
Maret 2012	Rp.550.000
April 2012	Rp.560.000
Mei 2012	Rp.570.000
Juni 2012	Rp.550.000

Sumber: Data primer diolah oktober 2012

Dari tabel diatas jelas bahwa pengeluaran untuk biaya listrik mengalami perubahan dari waktu- kewaktu hal ini terjadi karena pemakaian energi listrik yang berbeda setiap kali produksi.

Dibawah ini akan dijelaskan secara rinci biaya variabel pada industri kecil pembuatan tahu.

Tabel 4.9
Biaya Variabel (dalam rupiah)

Bulan	Bahan baku	Bahan bakar	Beban listrik	Jumlah
Januari 2011	Rp.41.625.000	Rp.10.850.000	Rp.450.000	Rp.52.925.000
Februari 2011	Rp.41.625.000	Rp.9.800.000	Rp.400.000	Rp.51.825.000
Maret 2011	Rp.41.625.000	Rp.10.850.000	Rp.450.000	Rp.52.925.000
April 2011	Rp.41.625.000	Rp.10.500.000	Rp.450.000	Rp.52.575.000
Mei 2011	Rp.41.625.000	Rp.10.850.000	Rp.500.000	Rp.52.975.000
Juni 2011	Rp.41.625.000	Rp.10.500.000	Rp.450.000	Rp.52.575.000
Juli 2011	Rp.41.625.000	Rp.10.850.000	Rp.450.000	Rp.52.925.000
Agustus 2011	Rp.41.625.000	Rp.10.850.000	Rp.500.000	Rp.52.975.000
September 2011	Rp.41.625.000	Rp.10.500.000	Rp.450.000	Rp.52.575.000
Oktober 2011	Rp.42.750.000	Rp.10.850.000	Rp.500.000	Rp.54.100.000
November 2011	Rp.42.750.000	Rp.10.500.000	Rp.550.000	Rp.53.800.000
Desember 2011	Rp.42.750.000	Rp.10.850.000	Rp.450.000	Rp.54.050.000
Januari 2012	Rp.42.750.000	Rp.12.400.000	Rp.570.000	Rp.55.720.000
Februari 2012	Rp.42.750.000	Rp.11.600.000	Rp.400.000	Rp.54.750.000
Maret 2012	Rp.42.750.000	Rp.12.400.000	Rp.550.000	Rp.55.700.000
April 2012	Rp.42.750.000	Rp.12.000.000	Rp.560.000	Rp.55.310.000
Mei 2012	Rp.42.750.000	Rp.12.400.000	Rp.570.000	Rp.55.720.000
Juni 2012	Rp.42.750.000	Rp.12.000.000	Rp.550.000	Rp.55.300.000

Sumber: data primer diolah Oktober 2012

Dari tabel diatas jelas bahwa industry ini per bulan memiliki biaya variabel yang berbeda- beda dari tahun 2011 sampai dengan semester pertama tahun 2012 tergantung dari seberapa banyak biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

4. Analisis keuntungan

Analisis keuntungan dilakukan untuk mempermudah dalam melihat tingkat keuntungan atau kerugian yang dialami oleh industry kecil pembuatan tahu milik bapak Riadi selama tahun 2011 sampai dengan semester pertama tahun 2012. Dengan melakukan analisis keuntungan maka akan mempermudah manajer untuk mengetahui

perkembangan dari usahanya dengan melihat kenaikan dan penurunan penjualan dan membaca kendala- kendala yang dihadapi.

Tabel 4.10
Laporan laba rugi (dalam rupiah)

Bulan	Pendapatan	Biaya tetap	Biaya variabel	Total beban	laba
Januari 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.52.925.000	Rp.68.025.000	Rp.86.820.000
Februari 2011	Rp.139.860.000	Rp.15.100.000	Rp.51.825.000	Rp.66.925.000	Rp.72.935.000
Maret 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.52.925.000	Rp.68.025.000	Rp.86.820.000
April 2011	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.52.575.000	Rp.67.675.000	Rp.82.175.000
.Mei 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.52.975.000	Rp.68.075.000	Rp.86.770.000
J.uni 2011	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.52.575.000	Rp.67.675.000	Rp.82.175.000
Juli 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.52.925.000	Rp.68.025.000	Rp.86.820.000
Agustus 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.52.975.000	Rp.68.075.000	Rp.86.770.000
September 2011	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.52.575.000	Rp.67.675.000	Rp.82.175.000
Oktober 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.54.100.000	Rp.69.200.000	Rp.85.645.000
November 2011	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.53.800.000	Rp.68.900.000	Rp.80.950.000
Desember 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.54.050.000	Rp.69.150.000	Rp.85.695.000
Januari 2012	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.55.720.000	Rp.70.820.000	Rp.84.025.000
Februari 2012	Rp.144.855.000	Rp.15.100.000	Rp.54.750.000	Rp.69.850.000	Rp.75.005.000
Maret 2012	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.55.700.000	Rp.70.800.000	Rp.84.045.000
April 2012	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.55.310.000	Rp.70.410.000	Rp.79.440.000
Mei 2012	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.55.720.000	Rp.70.820.000	Rp.84.025.000
Juni 2012	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.55.300.000	Rp.70.400.000	Rp.79.450.000

Sumber: data primer diolah Oktober 2012

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan mengalami keuntungan yang berbeda disetiap bulannya tergantung dengan tingkat pendapatan dan biaya yang dikeluarkan. Keuntungan industri kecil pembuatan tahu kurang lebih mencapai Rp.80.000.000/bln.

5. Harga

Industry kecil pembuatan tahu ini menetapkan harga untuk penjual hal ini dilakukan agar penjual mampu mencari keuntungan sesuai dengan harga pasar. Harga dari pabrik akan mengalami perubahan jika terjadi kenaikan proses produksi khususnya terjadi kenaikan harga kedelai. Harga tahu pada industry kecil pembuatan tahu pada tahun 2011 sampai semester pertama tahun 2012 tidak mengalami kenaikan walaupun harga kedelai mengalami kenaikan hal ini terjadi karena perusahaan ini lebih mengutamakan kepuasan konsumen daripada hanya mencari keuntungan yang besar. Prinsip inilah yang membuat usaha ini tetap berjalan walaupun dengan situasi apapun selama kebijakan ini tidak merugikan usaha industri pembuatan tahu ini. Harga tahu pada usaha industri pembuatan tahu ini adalah Rp.18.500/bak, harga ini merupakan harga bagi tengkulak bukan harga pasar.

6. Analisis *Break Even Point*

Analisis *break even point* adalah analisis yang digunakan untuk mempermudah dalam menganalisa titik impas, untuk mengetahui pada titik apa perusahaan tidak mengalami kerugian dan keuntungan artinya pada saat keuntungan sama dengan nol. Dari keterangan yang diperoleh oleh peneliti dari wawancara dengan pemilik usaha dapat disimpulkan bahwa sampai sekarang usaha ini tidak pernah mengalami kerugian walaupun keuntungan yang diperoleh kadang tidak sesuai dengan yang diharapkan.

Dengan menggunakan rumus BEP maka diperoleh tabel dibawah

ini:

1. Atas dasar rupiah

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

2. Atas dasar unit

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

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

S = Penjualan

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

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

Tabel 4.11
Analisa tingkat BEP

Bulan	Pendapatan	Biaya tetap	Biaya variabel	BEP (Q)	BEP(Rp)
Januari 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.52.925.000	3.677/bak	Rp.68.025.000
Februari 2011	Rp.139.860.000	Rp.15.100.000	Rp.51.825.000	3.618/bak	Rp.66.925.000
Maret 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.52.925.000	3.677/bak	Rp.68.025.000
April 2011	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.52.575.000	3.658/bak	Rp.67.675.000
Mei 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.52.975.000	3.680/bak	Rp.68.075.000
Juni 2011	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.52.575.000	3.658/bak	Rp.67.675.000
Juli 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.52.925.000	3.677/bak	Rp.68.025.000
Agustus 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.52.975.000	3.680/bak	Rp.68.075.000
September 2011	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.52.575.000	3.658/bak	Rp.67.675.000
Oktober 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.54.100.000	3.741/bak	Rp.69.200.000
November 2011	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.53.800.000	3.724/bak	Rp.68.900.000
.Desember 2011	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.54.050.000	3.738/bak	Rp.69.150.000
Januari 2012	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.55.720.000	3.828/bak	Rp.70.820.000
Februari 2012	Rp.144.855.000	Rp.15.100.000	Rp.54.750.000	3.776/bak	Rp.69.850.000
Maret 2012	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.55.700.000	3.827/bak	Rp.70.800.000
April 2012	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.55.310.000	3.806/bak	Rp.70.410.000
Mei 2012	Rp.154.845.000	Rp.15.100.000	Rp.55.720.000	3.828/bak	Rp.70.820.000
Juni 2012	Rp.149.850.000	Rp.15.100.000	Rp.55.300.000	3.805/bak	Rp.70.400.000

Sumber: data primer diolah Oktober 2012

Industry kecil pembuatan tahu ini mengalami titik impas yang tidak tentu dikatenakan ada perbedaan dari berbagai faktor yaitu tingkat pendapatn yang berbeda setiap bulannya dan juga biaya yang digunakan juga berbeda pada setiap produksi hal inilah yang mengakibatkan tingkat BEP pada industri kecil pembuatan tahu ini mengalami kenaikan dan kadang tingkat Bep juga mengalami sedikit penurunan. Akan tetapi dapat disimpulkan bahwa tingkat BEP pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 kurang lebih 3.600 bak

atau kurang lebih Rp.66.600.000 setiap bulannya. Jadi jika perusahaan ingin mendapatkan keuntungan harus mampu menjual diatas BEP karena jika penjualan dibawah BEP maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Perubahan yang terjadi jika industry ini menaikkan harga produksi dengan asumsi semua factor lainnya tetap maka sangat berpengaruh terhadap keuntungan yang akan diperoleh dengan kata lain perubahan harga sekecil apapun mampu mempengaruhi volume penjualan dan akhirnya mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh semakin tinggi harga maka semakin banyak keuntungan yang akan diperoleh.

7. Analisis *Margin Of Safety*

Analisa *margin of safety* adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui batas aman perusahaan dalam melakukan penjualan atau bisa disebut sebagai alat yang digunakan untuk mengukur potensi yang dimiliki perusahaan jika penjualan berada dibawah tingkat penjualan yang direncanakan. Dibawah ini akan dibahas tentang batas aman industry kecil pembuatan tahu pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 sebagai alat perencanaan penjualan pada tahun 2013. Dengan menggunakan rumus maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

Besarnya *margin of safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Riyanto, 1995 : 336):

$$MOS = \frac{\text{penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan pada break even}}{\text{penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

Margin of safety juga dapat digunakan sebagai rasio presentasi penjualan:

$$\text{Rasio Margin Of Safety} = \frac{\text{margin of safety}}{\text{penjualan yang direncanakan}}$$

Tabel 4.12
Margin Of Safety

Bulan	Pendapatan	BEP(Rp)	MOS (RP)	Prosentase
Januari 2011	Rp.154.845.000	Rp.68.025.000	Rp.86.820.000	43,93%
Februari 2011	Rp.139.860.000	Rp.66.925.000	Rp.72.935.000	47,85%
Maret 2011	Rp.154.845.000	Rp.68.025.000	Rp.86.820.000	43,93%
April 2011	Rp.149.850.000	Rp.67.675.000	Rp.82.175.000	45,16%
Mei 2011	Rp.154.845.000	Rp.68.075.000	Rp.86.770.000	43,96%
Juni 2011	Rp.149.850.000	Rp.67.675.000	Rp.82.175.000	45,16%
Juli 2011	Rp.154.845.000	Rp.68.025.000	Rp.86.820.000	43,93%
Agustus 2011	Rp.154.845.000	Rp.68.075.000	Rp.86.770.000	43,96%
September 2011	Rp.149.850.000	Rp.67.675.000	Rp.82.175.000	45,16%
Oktober 2011	Rp.154.845.000	Rp.69.200.000	Rp.85.645.000	44,69%
November 2011	Rp.149.850.000	Rp.68.900.000	Rp.80.950.000	45,98%
Desember 2011	Rp.154.845.000	Rp.69.150.000	Rp.85.695.000	44,66%
Januari 2012	Rp.154.845.000	Rp.70.820.000	Rp.84.025.000	45,74%
Februari 2012	Rp.144.855.000	Rp.69.850.000	Rp.75.005.000	48,22%
Maret 2012	Rp.154.845.000	Rp.70.800.000	Rp.84.045.000	45,72%
April 2012	Rp.149.850.000	Rp.70.410.000	Rp.79.440.000	46,99%
Mei 2012	Rp.154.845.000	Rp.70.820.000	Rp.84.025.000	45,74%
Juni 2012	Rp.149.850.000	Rp.70.400.000	Rp.79.450.000	46,98%

Sumber: data primer diolah Oktober 2012

Dari tabel diatas jelas bahwa tingkat MOS pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 mengalami kenaikan dan penurunan hal ini terjadi karena tidak ada kontinuitas dalam proses produksi. Artinya

Semakin tinggi MOS maka akan semakin disukai karena resiko kerugian akan semakin kecil begitu juga sebaliknya semakin kecil tingkat MOS maka semakin besar resiko perusahaan akan mengalami kerugian.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Perencanaan merupakan langkah awal dalam menjalankan suatu usaha sebelum menentukan dalam pengambilan keputusan. Baik buruknya atau berhasil tidaknya (Basu Swasta, 1990:28). Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha (Milton F. Usrey and Matz Adolf, 1990 : 3), karena analisis BEP menyajikan informasi hubungan biaya, volume, laba kepada manajemen, sehingga memudahkan manajemen dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa depan (Mulyadi, 1990: 468) Laba dapat dinyatakan dalam persamaan berikut (Mulyadi, 1990 : 28): $Y = cx - bx - a$

Dimana:

$Y =$ Laba

$x =$ Jumlah produk yang dijual

$c =$ Harga jual per unit.

$b =$ Biaya variable (VC)

$a =$ Biaya tetap (FC)

Perencanaan laba tahun 2013 diambil berdasarkan beberapa pertimbangan yaitu dengan melihat perkembangan usaha pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 sehingga perencanaan ini baik bagi masa depan usaha. Pada penelitian kali ini peneliti menginginkan penjualan perusahaan naik 5% pada tahun 2013 dan semester pertama tahun 2014 dibandingkan dengan tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012. Berikut ini dijelaskan secara rinci tentang perencanaan laba untuk tahun 2013.

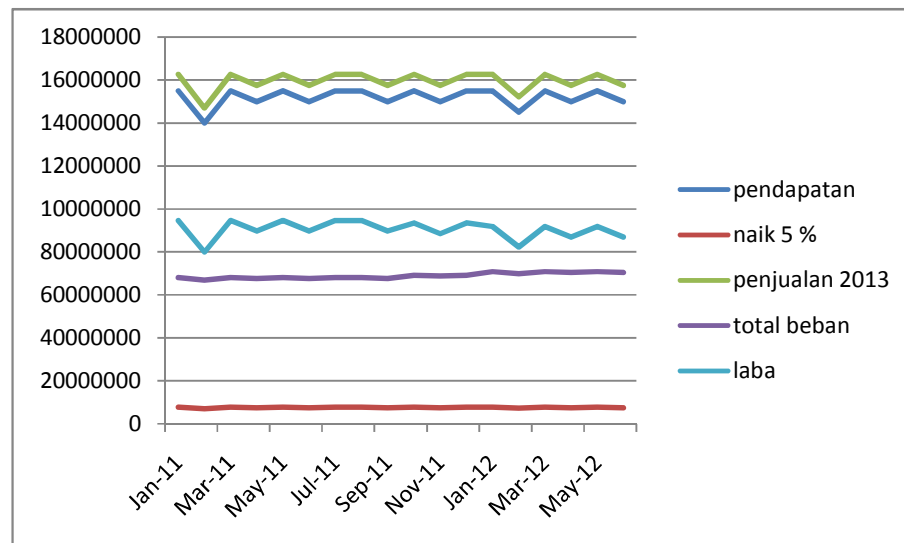
Tabel 4.13
Perencanaan penjualan tahun 2013

Bulan	Pendapatan	Penjualan naik 5%	Total beban	laba
Januari 2011	Rp.154.845.000	Rp.162.587.250	Rp.68.025.000	Rp.94.562.250
Februari 2011	Rp.139.860.000	Rp.146.853.000	Rp.66.925.000	Rp.79.928.000
Maret 2011	Rp.154.845.000	Rp.162.587.250	Rp.68.025.000	Rp.94.562.250
April 2011	Rp.149.850.000	Rp.157.342.500	Rp.67.675.000	Rp.89.667.500
Mei 2011	Rp.154.845.000	Rp.162.587.250	Rp.68.075.000	Rp.94.512.250
Juni 2011	Rp.149.850.000	Rp.157.342.500	Rp.67.675.000	Rp.89.667.500
Juli 2011	Rp.154.845.000	Rp.162.587.250	Rp.68.025.000	Rp.94.562.250
Agustus 2011	Rp.154.845.000	Rp.162.587.250	Rp.68.075.000	Rp.94.512.250
September 2011	Rp.149.850.000	Rp.157.342.500	Rp.67.675.000	Rp.89.667.500
Oktober 2011	Rp.154.845.000	Rp.162.587.250	Rp.69.200.000	Rp.93.387.250
November 2011	Rp.149.850.000	Rp.157.342.500	Rp.68.900.000	Rp.88.442.500
Desember 2011	Rp.154.845.000	Rp.162.587.250	Rp.69.150.000	Rp.93.437.250
Januari 2012	Rp.154.845.000	Rp.162.587.250	Rp.70.820.000	Rp.91.767.250
Februari 2012	Rp.144.855.000	Rp.152.097.750	Rp.69.850.000	Rp.82.247.750
Maret 2012	Rp.154.845.000	Rp.162.587.250	Rp.70.800.000	Rp.91.787.250
April 2012	Rp.149.850.000	Rp.157.342.500	Rp.70.410.000	Rp.86.932.500
Mei 2012	Rp.154.845.000	Rp.162.587.250	Rp.70.820.000	Rp.91.767.250
Juni 2012	Rp.149.850.000	Rp.157.342.500	Rp.70.400.000	Rp.86.942.500

Sumber : Data primer diolah Oktober 2012

Dari tabel diatas jelas bahwa terjadi kenaikan laba jika penjualan ditingkatkan 5% dengan asumsi bahwa faktor lainnya konstan atau tetap. Laba pada tahun 2013 mengalami kenaikan dari tahun 2011 dan tahun 2012 hal ini merupakan langkah awal dalam melakukan perencanaan. Kenaikan penjualan diakibatkan oleh perubahan harga jual tahu yang diprediksikan terjadi perubahan harga kedelai dunia.

Grafik 4.1
Perencanaan laba tahun 2013- 2014



Dari grafik diatas dapat diketahui bahwa jika terjadi perubahan sekecil apapun maka akan sangat berpengaruh terhadap hasil yang di capai. Oleh sebab itu maka diperlukan Perencanaan laba yang baik dan cermat. Perencanaan ini tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha (Milton F. Usrey and Matz Adolf, 1990 : 3), dengan melihat perkembangan faktor-faktor tersebut maka seorang manajer harus berhati-

hati dalam setiap pengambilan keputusan yang sebelumnya telah direncanakan terlebih dahulu. Dalam islam juga dianjurkan untuk melakukan perencanaan dalam melakukan sesuatu seperti yang sudah tertuang dalam Al- Qur'an surat Al- Hasyr ayat 18.

Surat Al- Hasyr ayat 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ^ط

وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

“ Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (Surat Al-Hasyr, ayat 18).

Dalam ayat diatas jelas bahwa manusia harus melakukan suatu perencanaan dalam hidupnya, yaitu merencanakan segala sesuatu yang baik-baik yang akan dilakukan untuk memperbaiki diri dimasa yang akan datang atau sebagai salah satu bentuk dari manusia untuk selalu introspeksi diri atas segala sesuatu yang dia perbuat, perbuatan manusia harus difikirkan (direncanakan) agar tidak rugi dalam hidupnya. Dalam dunia usaha perencanaan sangat diperlukan agar dapat menentukan arah atau kebijakan dari usaha tersebut.

Analisis titik impas adalah suatu cara yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk merencanakan pada volume produksi atau volume

penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian. Dengan diketahui titik impas tersebut dapatlah direncanakan tingkat- tingkat volume produksi atau volume penjualan yang akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan yang bersangkutan.(Jumingan: 2006:183-184).

Pada bulan Januari 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.68.025.000 atau 3.677 bak, Februari 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.66.925.000 atau 3.618 bak, Maret 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.68.025.000 atau 3.677 bak, April 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.67.675.000 atau 3.658 bak, Mei 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.68.075.000 atau 3.680 bak, Juni 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.67.675.000 atau 3.658 bak, Juli 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.68.025.000 atau 3.677 bak, Agustus 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.68.075.000 atau 3.680 bak, September 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.67.675.000 atau 3.658 bak, Oktober 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.69.200.000 atau 3.724 bak, November 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.69.150.000 atau 3.738 bak, Desember 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.69.150.000 atau 3.738 bak, dan pada Januari 2012 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.70.820.000 atau 3.828 bak, Februari 2012 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.69.850.000 atau 3.776 bak, Maret 2012 perusahaan mengalami tingkat BEP pada

Rp.70.800.000 atau 3.827 bak, April 2012 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.70.410.000 atau 3.806 bak, Mei 2012 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.70.820.000 atau 3.828 bak, Juni 2012 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.70.400.000 atau 3.805 bak, jika perusahaan melakukan penjualan dibawah tingkat *Break Event Point* maka perusahaan akan mengalami kerugian. Jadi dari data diatas dapat disimpulkan bahwa jika usaha ini menginginkan laba yang lebih tinggi dari tahun sebelumnya maka penjualan harus berada jauh diatas tingkat BEP atau harus ada kenaikan penjualan dari tahun sebelumnya.

Dalam Islam, untuk menciptakan asas keadilan dan kesejahteraan baik harta maupun keuntungan harus terbagi secara merata sebagaimana yang tersurat dalam Al-Qur'an surat al-Hasyr ayat 7, yaitu:

Surat al-Hasyr ayat 7

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَىٰ رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ ۚ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya:

"Apa saja harta rampasan (*fai-i*) yang diberikan Allah kepada RasulNya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan

beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Amat keras hukumannya”.

Menurut Islam, harta pada hakikatnya adalah milik Allah SWT. Namun karena Allah telah mnyerahkan kekuasaan-Nya atas harta tersebut kepada manusia, maka ia diberi kewenangan untuk memanfaatkan dan mengembangkannya. Sebab, ketika seseorang memiliki harta maka esensinya ia memiliki harta tersebut hanya untuk dimanfaatkan dan dikembangkan terutama untuk mendapatkan keuntungan.

Dalam pandangan Islam, Seorang pengusaha bukan sekedar hanya mencari keuntungan saja, akan tetapi dia dalam menjalankan aktivitas bisnisnya dia juga mencari keberkahan dari keuntungan yang ia dapat, dimana ia memperoleh keuntungan yang wajar yang diridlai Allah. Ini berarti yang harus diraih oleh seorang pengusaha dalam melakukan bisnis tidak sebatas keuntungan materiil (bendawi), tetapi yang penting lagi adalah keuntungan immaterial (spiritual). (Djakfar, 2008: 86)

Margin of safety adalah mengukur pengaruh potensial terhadap resiko jika penjualan yang dicapai berada pada titik yang jauh dibawah dari tingkat yang direncanakan (Blocher dkk. 2000: 320). *Margin of safety* yang tinggi lebih disukai daripada yang rendah karena kerugian yang tinggi berarti makin jauh dari kerugian yang mungkin diderita industri.

Besarnya *margin of safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Riyanto, 1995 : 336):

$$MOS = \frac{\text{penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan pada break even}}{\text{penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

Margin of safety juga dapat digunakan sebagai rasio presentasi penjualan:

$$\text{Rasio Margin Of Safety} = \frac{\text{margin of safety}}{\text{penjualan yang direncanakan}}$$

Tabel 4.14
Margin Of Safety

Bulan	Pendapatan	BEP(Rp)	MOS (RP)	Prosentase 2013-2014	2011-2012
Januari 2013	Rp.162.587.250	Rp.68.025.000	Rp.94.562.250	58,16%	43,93%
Februari 2013	Rp.146.853.000	Rp.66.925.000	Rp.79.928.000	54,43%	47,85%
Maret 2013	Rp.162.587.250	Rp.68.025.000	Rp.94.562.250	58,16%	43,93%
April 2013	Rp.157.342.500	Rp.67.675.000	Rp.89.667.500	56,99%	45,16%
Mei 2013	Rp.162.587.250	Rp.68.075.000	Rp.94.512.250	58,13%	43,96%
Juni 2013	Rp.157.342.500	Rp.67.675.000	Rp.89.667.500	56,99%	45,16%
Juli 2013	Rp.162.587.250	Rp.68.025.000	Rp.94.562.250	58,16%	43,93%
Agustus 2013	Rp.162.587.250	Rp.68.075.000	Rp.94.512.250	58,13%	43,96%
September 2013	Rp.157.342.500	Rp.67.675.000	Rp.89.667.500	56,99%	45,16%
Oktober 2013	Rp.162.587.250	Rp.69.200.000	Rp.93.387.250	57,44%	44,69%
November 2013	Rp.157.342.500	Rp.68.900.000	Rp.88.442.500	56,21%	45,98%
Desember 2013	Rp.162.587.250	Rp.69.150.000	Rp.93.437.250	57,47%	44,66%
Januari 2014	Rp.162.587.250	Rp.70.820.000	Rp.91.767.250	56,44%	45,74%
Februari 2014	Rp.152.097.750	Rp.69.850.000	Rp.82.247.750	54,08%	48,22%
Maret 2014	Rp.162.587.250	Rp.70.800.000	Rp.91.787.250	56,45%	45,72%
April 2014	Rp.157.342.500	Rp.70.410.000	Rp.86.932.500	55,25%	46,99%
Mei 2014	Rp.162.587.250	Rp.70.820.000	Rp.91.767.250	56,44%	45,74%
Juni 2014	Rp.157.342.500	Rp.70.400.000	Rp.86.942.500	55,26%	46,98%

Sumber: data primer diolah Oktober 2012

Dari tabel diatas terlihat jelas perbedaan antara MOS tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 dengan MOS tahun 2013 dan semester pertama tahun 2014. MOS pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 lebih kecil dibandingkan dengan tahun 2013 dan semester pertama

tahun 2014. Berikut ini akan dijelaskan secara lebih rinci MOS tahun 2011, 2012, 2013 dan tahun 2014.

Tabel 4.15
Perbedaan MOS tahun 2011, 2012,2013 dan tahun 2014

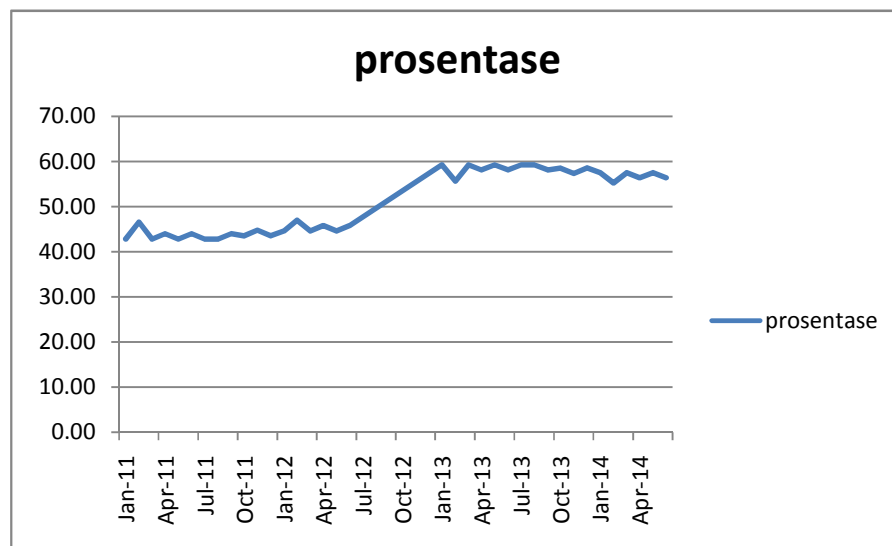
Bulan	MOS	Bulan	MOS
Januari 2011	43,93%	Januari 2013	58,16%
Februari 2011	47,85%	Februari 2013	54,43%
Maret 2011	43,93%	Maret 2013	58,16%
April 2011	45,16%	April 2013	56,99%
Mei 2011	43,96%	Mei 2013	58,13%
Juni 2011	45,16%	Juni 2013	56,99%
Juli 2011	43,93%	Juli 2013	58,16%
Agustus 2011	43,96%	Agustus 2013	58,13%
September 2011	45,16%	September 2013	56,99%
Oktober 2011	44,69%	Oktober 2013	57,44%
November 2011	45,98%	November 2013	56,21%
Desember 2011	44,66%	Desember 2013	57,47%
Januari 2012	45,74%	Januari 2014	56,44%
Februari 2012	48,22%	Februari 2014	54,08%
Maret 2012	45,72%	Maret 2014	56,45%
April 2012	46,99%	April 2014	55,25%
Mei 2012	45,74%	Mei 2014	56,44%
Juni 2012	46,98%	Juni 2014	55,26%

Sumber: data primer diolah Oktober 2012

Dari tabel diatas kita dapat mengetahui perbedaan yang terjadi pad MOS jika penjualan mengalami kenaikan walaupun semua faktor dianggap konstan atau tetap kecuali faktor harga. Dari tabel diatas jelas terdapat perbedaan padahal penjualan hanya mengalami kenaikan 5%.

Grafik 4.2

Proyeksi Perbedaan MOS Antara tahun 2011,2012,2013,2014



Pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 tingkat MOSnya adalah: Pada bulan Januari 2011 43,93%, Februari 2011 47,85%, Maret 2011 43,93%, April 2011 45,16%, Mei 2011 43,96%, Juni 2011 45,16%, Juli 2011 43,93%, Agustus 2011 43,96%, September 2011 45,16%, Oktober 2011 44,69%, November 2011 45,98%, Desember 2011 44,66%, Januari 2012 45,74%, Februari 2012 48,22%, Maret 2012 45,72%, April 2012 46,99%, Mei 2012 45,74%, Juni 2012 46,98%, sedangkan MOS pada tahun 2013 dan semester pertama tahun 2014 MOS mengalami kenaikan yaitu, Januari 2011 58,16%, Februari 2013 54,43%, Maret 2013 58,16%, April 2013 56,99%, Mei 2013 58,13%, Juni 2013 56,99%, Juli 2013 58,16%, Agustus 2013 58,13%, September 2013 56,99%, Oktober 2013 57,44%, November 2013 56,21%, Desember 2013 57,47%, Januari 2014 56,44%, Februari 2014 54,08%, Maret 2014 56,45%, April 2014 55,25%,

Mei 2014 56,44%, Juni 2014 55,26%, hal ini berarti tingkat MOS tahun 2013 dan 2014 lebih tinggi dari tahun sebelumnya. Semakin besar *Margin Of Safety* maka semakin disukai oleh manajemen karena kemungkinan usaha mengalami kerugian sangat kecil begitu juga sebaliknya semakin kecil tingkat MOS maka semakin besar resiko perusahaan akan mengalami kerugian. *Margin of safety* memberikan informasi pada pihak manajemen mengenai berapa besarnya perubahan volume penjualan yang masih dapat diterima agar industri tidak menderita kerugian.

Ada beberapa ketentuan dalam jual beli yang harus diperhatikan diantaranya:

- a. Larangan kepada penjual menawarkan barangnya terlalu tinggi
- b. Larangan kepada pembeli degan menawar barang terlalu rendah
- c. Larangan bertele-tele dalam jual beli

Surat An-nisaa ayat 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ
 اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ
 اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Setelah saling rela tidak diperlukan dan tidak diperbolehkan campur tangan orang lain yang sifatnya memaksa, walaupun itu pemerintah. Karena intervensi seperti itu tentu akan membatasi kebebasan yang pada gilirannya akan menghilangkan prasyarat saling rela.

Surat Al- Baqarah ayat 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۚ فَإِذَا أَفَضْتُمْ
 مِّنْ عَرَفْتٍ فَادْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۖ وَاذْكُرُوهُ
 كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat.”

Dari kedua ayat diatas menjelaskan bahwa manusia dibebaskan dalam mencari rizki dan memperoleh laba yang adil. Dengan pengertian bahwa laba yang adil adalah laba yang normal tanpa adanya unsur merugikan (dzulm) dan eksploitatif (ghaban fahiys) serta tidak mengambil keuntungan yang tidak lazim dengan memanfaatkan ketidaktahuan pembeli terhadap kondisi pasar. Keuntungan adalah kelebihan yang dapat dibenarkan oleh nilai yang setara”. Jika laba yang diambil melebihi nilai yang setara, maka termasuk riba *fadhhl* karena mengandung eksploitasi kepada pembeli. Oleh karena seseorang boleh mengambil keuntungan setara dengan nilai *cost* (biaya) yang dikeluarkan untuk barang yang dijual tersebut.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa:

- a. Pada bulan Januari 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.68.025.000 atau 3.677 bak, Februari 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.66.925.000 atau 3.618 bak, Maret 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.68.025.000 atau 3.677 bak, April 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.67.675.000 atau 3.658 bak, Mei 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.68.075.000 atau 3.680 bak, Juni 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.67.675.000 atau 3.658 bak, Juli 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.68.025.000 atau 3.677 bak, Agustus 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.68.075.000 atau 3.680 bak, September 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.67.675.000 atau 3.658 bak, Oktober 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.69.200.000 atau 3.724 bak, November 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.69.150.000 atau 3.738 bak, Desember 2011 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.69.150.000 atau 3.738 bak, dan pada Januari 2012 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.70.820.000 atau 3.828 bak, Februari 2012 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.69.850.000 atau 3.776 bak, Maret 2012 perusahaan

mengalami tingkat BEP pada Rp.70.800.000 atau 3.827 bak, April 2012 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.70.410.000 atau 3.806 bak, Mei 2012 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.70.820.000 atau 3.828 bak, Juni 2012 perusahaan mengalami tingkat BEP pada Rp.70.400.000 atau 3.805 bak, jika perusahaan melakukan penjualan dibawah tingkat *Break Event Point* maka perusahaan akan mengalami kerugian. Jadi dari data diatas dapat disimpulkan bahwa jika usaha ini menginginkan laba yang lebih tinggi dari tahun sebelumnya maka penjualan harus berada jauh diatas tingkat BEP atau harus ada kenaikan penjualan dari tahun sebelumnya.

- b. Pada tahun 2011 dan semester pertama tahun 2012 tingkat MOSnya adalah: Pada bulan Januari 2011 43,93%, Februari 2011 47,85%, Maret 2011 43,93%, April 2011 45,16%, Mei 2011 43,96%, Juni 2011 45,16%, Juli 2011 43,93%, Agustus 2011 43,96%, September 2011 45,16%, Oktober 2011 44,69%, November 2011 45,98%, Desember 2011 44,66%, Januari 2012 45,74%, Februari 2012 48,22%, Maret 2012 45,72%, April 2012 46,99%, Mei 2012 45,74%, Juni 2012 46,98%, hal ini berarti tingkat MOS tahun 2013 dan 2014 lebih tinggi dari tahun sebelumnya. Semakin besar *Margin Of Safety* maka semakin disukai oleh manajemen karena kemungkinan usaha mengalami kerugian sangat kecil begitu juga sebaliknya semakin kecil tingkat MOS maka semakin besar resiko perusahaan akan mengalami kerugian. *Margin of safety* memberikan informasi pada pihak manajemen mengenai berapa

basarnya perubahan volume penjualan yang masih dapat diterima agar industri tidak menderita kerugian.

5.2. Saran

- a Bagi pihak industri kecil pembuatan tahu dalam perencanaan labanya sebaiknya menggunakan perhitungan biaya tetap dan biaya variabel untuk mengetahui berapa tingkat break even point, Margin of Safety, pendapatan yang terjadi dan laba yang terjadi. Dan mengadakan pencatatan penjualan secara jelas agar mudah untuk mengetahui tingkat keuntungan dan mempermudah dalam pengambilan keputusan.
- b Dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan ini, pihak manajemen sebaiknya menggunakan Total Cost untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel yang secara teoritis paling real, karena memperhitungkan seluruh faktor dan meniadakan unsur subyektif.
- c Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya menggunakan analisis dari berbagai faktor misalnya faktor lingkungan tingkat ekonomi masyarakat dan lain sebagainya serta mengadakan penelitian langsung terhadap subyek yang akan diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrochim, Hindun. 2011. Analisis Break Event Point sebagai Dasar Perencanaan Laba Dan Penjualan Pada Home Industry Brosem Kota Batu. *Skripsi (S1)*. Malang: FE -UIN Malang
- Alwi, Syafaruddin. 1990. *Alat-Alat Analisa Dalam Pembelanjaan*. Edisi Revisi. Yogyakarta: Andi Offset
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi Revisi 2010. Jakarta: Rineka Cipta
- Blocher, Edward J dkk. 1999. *Cost Management a Strategic Emphasis*. McGraw-Hill Companies, Inc. United State of America. Ambarriani, A susty. 2000. *Manajemen Biaya Dengan Pendekatan strategic*. Jakarta; Salemba Empat
- Diana, Ilfi Nur. 2008. *Hadist- Hadist Ekonomi*. Malang: UIN Press
- Hadi, Syamsul. 2006. *Metodologi Penelitian Kuantitatif untuk Akuntansi dan Keuangan*. Ekonisia: Yogyakarta
- Hansen dan Mowen. 2000. *Cost Management Accounting and Control*. Thompson Learning Asia. Singapore. Thompson Learning(pengesah edisi bahasa indonesia). 2000. *Manajemen Biaya Akuntansi Dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat
- Jumingan. 2006. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Lubis, Rahmadani. 2007. Analisis Break Event Point dalam Perencanaan Laba pada UD Alat-alat Tulis di Pajak USU. *D III Keuangan*. Medan: FE-Universitas Sumatera Utara
- Marhaeni, Agustina Pradita. 2011. Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan Periode 2004 – 2008 (studi kasus usaha Manufaktur). *Skripsi*. Semarang: FE-UNDIP
- Mulyadi. 1992. *Akuntansi Biaya*, Edisi Kelima. Yogyakarta: STIE YKPN
- _____. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: STIE YKPN
- Ridwan, Muhtadi, dkk. 2009. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Edisi Revisi 4, Malang: FE-UIN Maulana Malik Ibrahim

- Riyanto, Bambang. 1997. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Keempat; Yogyakarta: BPFE
- Safitri, Eli. 2006. Analisis perencanaan laba jangka pendek Dan prospek usaha ayam ras pedaging (studi kasus di peternakan "x", kabupaten pandeglang). *Skripsi*. Bogor: IPB
- Sipayung, Fiska M. 2008. Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Ecogreen Oleochemicals Medan. *Skripsi*. Medan: FE-Medan
- Surakhmad, W. 1994. *Metode Ilmiah Penelitian, Metode dan Teknik Penelitian*. Tarsito: Bandung.
- Tanjung, Muh. Brian. 2010. Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada Departemen Printing Di PT. Dan Liris Tahun 2010. *D III Akuntansi*. Surakarta: FE-Universitas Sebelas Maret
- Tim FE UIN MALIKI. 2011. *Buku Pedoman Penulisan Skripsi*, Malang.
- Tomasda, Toriqoh. 2011. Eksistensi Faktor- Faktor Internal Terhadap Pendapatan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) Dikota Malang. *Skripsi*. Malang: FE- UIN Maulana Malik Ibrahim
- Wulandari, yunita. 2006. Analisis biaya - volume - laba sebagai Alat bantu perencanaan laba (studi kasus pada "quality" hotel Yogyakarta). *Skripsi*. FE-UIN
- Yuda, Alif Wari. 2009. Analisis Titik Impas(BEP) Untuk Menciptakan Efisiensi Produksi Usaha Tani. *Skripsi*. Malang: FE-UIN Maulana Malik Ibrahim.
- Anung. 2011. *Perencanaan dalam Perspektif Islam dan Implikasinya dalam Kehidupan*. <http://anung.sunan-ampel.ac.id/?p=713> diakses tanggal 17 juli 2011
- Kismawadi, Early. R. 2009. *Perhitungan Laba Dalam Konsep Islam* <http://kismawadi.blogspot.com/2009/11/perhitungan-laba-dalam-konsep-islam.html> diakses tanggal 17 juli 2011
- Rokan, Mustafa Kamal. 2011. *Untung Dalam Dagang Syari'ah* http://202.162.207.101/index.php?option=com_content&view=article&id=178795:untung-dalam-dagang-syariah&catid=33&Itemid=98 diakses tanggal 17 Juli 2011

BIODATA PENELITI

A. Data Pribadi

1. Nama : Siti Maisaroh
2. Tempat & Tanggal Lahir : Malang 6 Maret 1988
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Alamat Asal : Bantur Krajan RT 01 RW 01 Kecamatan Bantur Kabupaten Malang
5. Telepon & Hp : 085755977531
6. E-mail : sitimaisaroh06@plasa.com

B. Riwayat Pendidikan Formal

TINGKATAN	NAMA	TAHUN LULUS
SD	SDN PRINGGONDANI 03 BANTUR	2001-2002
SMP	SMPN 1 BANTUR	2003 -2004
SMA/MA	MAN GONDANGLEGI	2006 - 2007
UNIVERSITAS	UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG	2007- 2012

C. RIWAYAT PENDIDIKAN NON FORMAL

1. Program intensif PKPBA di UIN MALIKI Malang Tahun 2007
2. Program intensif PKPBI di UIN MALIKI Malang tahun 2008

SEMINAR

1. Peserta seminar nasional “*LEADER PRENEURSHIP*” UIN MALIKI Malang Tahun 2010

PELATIHAN

1. Pelatihan SPSS Di Fakultas Ekonomi UIN Malang tahun 2010
2. Pelatihan di Bursa Efek (IDX) di Surabaya tahun 2010
- 3.

Demikian Daftar Riwayat Hidup ini dibuat dengan benar dan dapat dipertanggungjawabkan.

Malang, 07 januari 2013

Siti Maisaroh

DATA INFORMAN

Nama : Supriadi

Jabatan: Pemilik dan Pengelola

Tanggal: 12 September 2012

1. Siapa nama Bapak/Ibu?
2. Apa jabatan bapak/ ibu dalam usaha ini?
3. Seperti apa struktur kepengurusan usaha tahu ini?
4. Waktu atau kapan berdirinya usaha pembuatan tahu ini? Dan siapa pendirinya?
5. Kemana saja Daerah pemasaran usaha tahu ini?
6. Berapa Rata-rata produksi usaha pembuatan tahu dalam 1 bulan?
7. Berapa Jumlah karyawan dan jam kerja karyawan?
8. Berapa Gaji karyawan dalam satu bulan?
9. Apa saja Peralatan yang dimiliki oleh usaha pembuatan tahu ini?
10. Apa saja Macam-macam tahu yang diproduksi oleh usaha bapak?
11. Berapa harga jual tahu bapak?
12. Berapa Rata-rata penjualan per hari usaha ini?
13. Berapa target laba yang diinginkan oleh usaha pembuatan tahu untuk tahun mendatang?

HASIL WAWANCARA

1. Peneliti : Siapa nama Bapak/Ibu?
Jawab : nama saya Riadi
2. Peneliti : Apa jabatan bapak/ ibu dalam usaha ini?
Jawab : saya pengelola sekaligus pemilik dari usaha pembuatan tahu ini
3. Peneliti : Seperti apa struktur kepengurusan usaha tahu ini?
Jawab : usaha ini tidak memiliki kepengurusan yang tetap karena semua memiliki peran yang sangat penting tergantung dengan bidang masing- masing
4. Peneliti : Waktu atau kapan berdirinya usaha pembuatan tahu ini?
Dan siapa pendirinya?
Jawab : Usaha industri ini berdiri sekitartahun 1960-an oleh ayah saya dan karena saudara- saudara saya tidak ada yang tertarik untuk melanjutkan usaha keluarga ini maka pada tahun 1995 sampai sekarang saya yang menjadi pengganti dan penerus cita- cita ayah saya.
5. Peneliti : Berapa Modal awal bapak/ ibu melakukan usaha ini?
Jawab : kalau ditanya soal modal awal saya kurang jelas karena usaha ini pada awalnya merupakan usaha keluarga yang dulu semuanya dikerjakan sendiri oleh ayah saya mulai proses produksi hingga pada pemasaran. Dan Alhamdulillah sekarang saya sudah memiliki karyawan.
6. Peneliti : Kemana saja Daerah pemasaran usaha tahu ini?
Jawab : untuk daerah pemasaran sementara ini masih di pasar Batu dan di pasar pujon dan ada juga permintaan diluar daerah batu.

7. Peneliti : Berapa Rata-rata produksi usaha pembuatan tahu dalam 1 bulan?
Jawab : kalau ditanya soal rata- rata produksi perbulan ya sekitar kurang lebih 8000 bak
8. Peneliti : Berapa Jumlah karyawan dan jam kerja karyawan?
Jawab : jumlah karyawan tetap saya ada enam (6) orang dan ada juga tenaga pembantu yang di panggil harian jika karyawan saya mengalami kewalahan.
9. Peneliti : Berapa Gaji karyawan dalam satu bulan?
Jawab : untuk gaji karyawan bersih tergantung lama mereka bekerja dan peranan mereka dalam industri ini. Pemberian gaji ada 2 (dua) kategori yaitu gaji untuk tenaga Ahli sekitar Rp.1.200.0000-,00, tenaga pembantu Rp. 1.000.000 dan tenaga pendukung sekitar Rp.800.0000-,00
10. Peneliti : Apa saja Peralatan yang dimiliki oleh usaha pembuatan tahu ini?
Jawab : kalau ditanya soal peralatan yang saya gunakan maka jawaban saya sama dengan industri pengolahan tahu lainnya yaitu ada mesin penggiling kedelai, alat untuk memasak kedelai, dinamo sebagai penggerak air, tempat penyimpanan sari tahu dan yang lainnya.
11. Peneliti : Apa saja Macam-macam tahu yang diproduksi oleh usaha bapak?
Jawab : kebetulan tahu yang saya produksi hanya tahu putih adapun tahu goreng itu di goreng sendiri oleh tenaga tengkulak saya tidak ikut campur, saya hanya menyediakan tempat dan keperluan lainnya.
12. Peneliti : Berapa harga jual tahu bapak?
Jawab : untuk sementara masih Rp.18500/bak akan tetapi harga ini bisa berubah sewaktu- waktu jika ada kenaikan bahan baku yaitu kenaikan harga kedelai.

13. Peneliti : Berapa Rata-rata penjualan per hari usaha ini?
Jawab : rata-rata penjualan harian sekitar kurang lebih Rp.5.000.000-,00 dan ini masih kotor belum dipotong oleh biaya produksi dan non produksi
14. Peneliti : Berapa target laba yang diinginkan oleh usaha pembuatan tahu untuk tahun mendatang?
Jawab : untuk target laba tahun mendatang saya tidak memiliki patokan yang jelas akan tetapi saya ingin ada kenaikan penjualan dan pendapatan pada industri pembuatan tahu ini, agar usaha industri ini bisa tetap eksis dan bisa tetap produktif.

Lampiran 2

Daftar volume penjualan

Bulan	Rincian Penjualan			Harga	total penjualan
	hari	bulan			
Jan-11	270	31	8370	18500	154845000
Feb-11	270	28	7560	18500	139860000
Mar-11	270	31	8370	18500	154845000
Apr-11	270	30	8100	18500	149850000
May-11	270	31	8370	18500	154845000
Jun-11	270	30	8100	18500	149850000
Jul-11	270	31	8370	18500	154845000
Aug-11	270	31	8370	18500	154845000
Sep-11	270	30	8100	18500	149850000
Oct-11	270	31	8370	18500	154845000
Nov-11	270	30	8100	18500	149850000
Dec-11	270	31	8370	18500	154845000
Jan-12	270	31	8370	18500	154845000
Feb-12	270	29	7830	18500	144855000
Mar-12	270	31	8370	18500	154845000
Apr-12	270	30	8100	18500	149850000
May-12	270	31	8370	18500	154845000
Jun-12	270	30	8100	18500	149850000
			147690		2732265000

Lampiran 3

Harga Kedelai

Bulan	Quantity	Price	Jumlah
Jan-11	7500	5550	41625000
Feb-11	7500	5550	41625000
Mar-11	7500	5550	41625000
Apr-11	7500	5550	41625000
May-11	7500	5550	41625000
Jun-11	7500	5550	41625000
Jul-11	7500	5550	41625000
Aug-11	7500	5550	41625000
Sep-11	7500	5550	41625000
Oct-11	7500	5700	42750000
Nov-11	7500	5700	42750000
Dec-11	7500	5700	42750000
Jan-12	7500	5700	42750000
Feb-12	7500	5700	42750000
Mar-12	7500	5700	42750000
Apr-12	7500	5700	42750000
May-12	7500	5700	42750000
Jun-12	7500	5700	42750000

Lampiran 4

Perhitungan Laporan Laba Rugi

Bulan	Pendapatan	biaya tetap	biaya variabel	total beban	laba
Jan-11	154845000	15100000	52925000	68025000	86820000
Feb-11	139860000	15100000	51825000	66925000	72935000
Mar-11	154845000	15100000	52925000	68025000	86820000
Apr-11	149850000	15100000	52575000	67675000	82175000
May-11	154845000	15100000	52975000	68075000	86770000
Jun-11	149850000	15100000	52575000	67675000	82175000
Jul-11	154845000	15100000	52925000	68025000	86820000
Aug-11	154845000	15100000	52975000	68075000	86770000
Sep-11	149850000	15100000	52575000	67675000	82175000
Oct-11	154845000	15100000	54100000	69200000	85645000
Nov-11	149850000	15100000	53800000	68900000	80950000
Dec-11	154845000	15100000	54050000	69150000	85695000
Jan-12	154845000	15100000	55720000	70820000	84025000
Feb-12	144855000	15100000	54750000	69850000	75005000
Mar-12	154845000	15100000	55700000	70800000	84045000
Apr-12	149850000	15100000	55310000	70410000	79440000
May-12	154845000	15100000	55720000	70820000	84025000
Jun-12	149850000	15100000	55300000	70400000	79450000

Lampiran 5

Perhitungan BEP

$$TR=TC$$

bulan	pendapatan	biaya tetap	biaya variabel	total beban	BEP (Q)	BEP (Rp)	P
Jan-11	154845000	15100000	52925000	68025000	3677	68025000	18500
Feb-11	139860000	15100000	51825000	66925000	3618	66925000	18500
Mar-11	154845000	15100000	52925000	68025000	3677	68025000	18500
Apr-11	149850000	15100000	52575000	67675000	3658	67675000	18500
May-11	154845000	15100000	52975000	68075000	3680	68075000	18500
Jun-11	149850000	15100000	52575000	67675000	3658	67675000	18500
Jul-11	154845000	15100000	52925000	68025000	3677	68025000	18500
Aug-11	154845000	15100000	52975000	68075000	3680	68075000	18500
Sep-11	149850000	15100000	52575000	67675000	3658	67675000	18500
Oct-11	154845000	15100000	54100000	69200000	3741	69200000	18500
Nov-11	149850000	15100000	53800000	68900000	3724	68900000	18500
Dec-11	154845000	15100000	54050000	69150000	3738	69150000	18500
Jan-12	154845000	15100000	55720000	70820000	3828	70820000	18500
Feb-12	144855000	15100000	54750000	69850000	3776	69850000	18500
Mar-12	154845000	15100000	55700000	70800000	3827	70800000	18500
Apr-12	149850000	15100000	55310000	70410000	3806	70410000	18500
May-12	154845000	15100000	55720000	70820000	3828	70820000	18500
Jun-12	149850000	15100000	55300000	70400000	3805	70400000	18500

Lampiran 6

Perhitungan MOS

bulan	pendapatan	BEP (Rp)	MOS (Rp)	Prosentase
Jan-11	154845000	68025000	86820000	43.93
Feb-11	139860000	66925000	72935000	47.85
Mar-11	154845000	68025000	86820000	43.93
Apr-11	149850000	67675000	82175000	45.16
May-11	154845000	68075000	86770000	43.96
Jun-11	149850000	67675000	82175000	45.16
Jul-11	154845000	68025000	86820000	43.93
Aug-11	154845000	68075000	86770000	43.96
Sep-11	149850000	67675000	82175000	45.16
Oct-11	154845000	69200000	85645000	44.69
Nov-11	149850000	68900000	80950000	45.98
Dec-11	154845000	69150000	85695000	44.66
Jan-12	154845000	70820000	84025000	45.74
Feb-12	144855000	69850000	75005000	48.22
Mar-12	154845000	70800000	84045000	45.72
Apr-12	149850000	70410000	79440000	46.99
May-12	154845000	70820000	84025000	45.74
Jun-12	149850000	70400000	79450000	46.98

Lampiran 7

Perencanaan laba tahun 2013

bulan	pendapatan	naik 5 %	penjualan 2013	total beban	laba
Jan-11	154845000	7742250	162587250	68025000	94562250
Feb-11	139860000	6993000	146853000	66925000	79928000
Mar-11	154845000	7742250	162587250	68025000	94562250
Apr-11	149850000	7492500	157342500	67675000	89667500
May-11	154845000	7742250	162587250	68075000	94512250
Jun-11	149850000	7492500	157342500	67675000	89667500
Jul-11	154845000	7742250	162587250	68025000	94562250
Aug-11	154845000	7742250	162587250	68075000	94512250
Sep-11	149850000	7492500	157342500	67675000	89667500
Oct-11	154845000	7742250	162587250	69200000	93387250
Nov-11	149850000	7492500	157342500	68900000	88442500
Dec-11	154845000	7742250	162587250	69150000	93437250
Jan-12	154845000	7742250	162587250	70820000	91767250
Feb-12	144855000	7242750	152097750	69850000	82247750
Mar-12	154845000	7742250	162587250	70800000	91787250
Apr-12	149850000	7492500	157342500	70410000	86932500
May-12	154845000	7742250	162587250	70820000	91767250
Jun-12	149850000	7492500	157342500	70400000	86942500

Lampiran 8

Perhitungan MOS tahun 2013

bulan	pendapatan	bep (Rp)	MOS (Rp)	prosentase
Jan-13	162587250	68025000	94562250	58.16
Feb-13	146853000	66925000	79928000	54.43
Mar-13	162587250	68025000	94562250	58.16
Apr-13	157342500	67675000	89667500	56.99
May-13	162587250	68075000	94512250	58.13
Jun-13	157342500	67675000	89667500	56.99
Jul-13	162587250	68025000	94562250	58.16
Aug-13	162587250	68075000	94512250	58.13
Sep-13	157342500	67675000	89667500	56.99
Oct-13	162587250	69200000	93387250	57.44
Nov-13	157342500	68900000	88442500	56.21
Dec-13	162587250	69150000	93437250	57.47
Jan-14	162587250	70820000	91767250	56.44
Feb-14	152097750	69850000	82247750	54.08
Mar-14	162587250	70800000	91787250	56.45
Apr-14	157342500	70410000	86932500	55.25
May-14	162587250	70820000	91767250	56.44
Jun-14	157342500	70400000	86942500	55.26

Hasil – hasil dokumentasi



Foto saat peneliti mewawancarai pemilik usaha tahu



Alat penggilingan kedelai



Alat penggilingan kedelai



Karyawan sedang membersihkan barang yang digunakan untuk produksi



Proses penggorengan



Proses penggorengan



Hasil penggorengan tahu



Tempat penyimpanan tahu



Seorang ibu yang sedang memotong tahu



Tempat penyimpanan tahu



Alat untuk memasak sari kedelai



Tempat penyimpanan kayu bakar



Tempat industri