

SKRIPSI

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MENGOPTIMALKAN LABA PADA USAHA INDUSTRI TAHU KELURAHAN HADIMULYO TIMUR

Oleh:

MUFIDAH KURNIA
NPM. 2003030021



**Program Studi Akuntansi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
1447 H / 2026 M**

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI PENETAPAN HARGA JUAL
DALAM MENGOPTIMALKAN LABA PADA USAHA INDUSTRI
TAHU KELURAHAN HADIMULYO TIMUR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Sebagai Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)

Oleh:

MUFIDAH KURNIA
2003030021

Pembimbing Skripsi: Thoyibatun Nisa, M.Ak

Program Studi Akuntansi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
1447 H / 2026 M**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax.(0725) 47296 Website: www.syariah.metrouniv.ac.id;
e-mail:sebi.iain@metrouniv.ac.id

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk dimunaqosyahkan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro
Di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka skripsi yang disusun oleh:

Nama : Mufidah Kurnia
NPM : 2003030021
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MENGOPTIMALKAN LABA PADA USAHA INDUSTRI TAHU KELURAHAN HADIMULYO TIMUR

Sudah kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Metro, 12 Desember 2025
Dosen Pembimbing



Thoyibatun Nisa, M.Akt
NIP.199009012019032009

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MENGOPTIMALKAN LABA PADA USAHA INDUSTRI TAHU KELURAHAN HADIMULYO TIMUR

Nama : Mufidah Kurnia

NPM : 2003030021

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Prodi : Akuntansi Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, 12 Desember 2025
Dosen Pembimbing



Thoyibatun Nisa, M.Akt
NIP.199009012019032009



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. K. Hajar Dewantara Kampus 15 A Ikingmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0723) 42597, Fax (0723) 42296, Website: uin-jurai.ac.id, E-mail: uin-jurai.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No. : B-0011/Un-36-5/D/PP.00.9/01/2025

Skripsi dengan Judul: ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MENGOPTIMALKAN LABA PADA USAHA INDUSTRI TAHU KELURAHAN HADIMULYO TIMUR, disusun Oleh: Mufidah Kurnia, NPM: 2003030021, Prodi: Akuntansi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Senin/22 Desember 2025.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Thoyibatun Nisa, M.Akt.

(.....)

Penguji I : Esty Apridasari, M.Si.

(.....)

Penguji II : Witantri Dwi Swandini, M.Ak.

(.....)

Sekretaris : Ani Nurul Imtihanah, M.S.I.

(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



ABSTRAK

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MENGOPTIMALKAN LABA PADA USAHA INDUSTRI TAHU KELURAHAN HADIMULYO TIMUR

Oleh:

MUFIDAH KURNIA
NPM. 2003030021

Penelitian ini di latarbelakangi fenomena ketergantungan pelaku UMKM tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur terhadap pendekatan *market-based pricing*, sebuah metode penetapan harga yang hanya merujuk pada harga pasar tanpa didasari oleh kalkulasi struktur biaya yang sistematis. Urgensi penelitian ini diperkuat oleh volatilitas harga kedelai global pada periode 2021-2023 yang memicu ESKALASI biaya produksi serta mengancam stabilitas margin laba. Ketiadaan manajemen biaya yang terukur menyebabkan para pelaku usaha mengalami degradasi akurasi dalam memproyeksikan volume penjualan minimum dan harga jual optimal. Akibatnya, keberlanjutan operasional usaha berada dalam risiko tinggi di tengah dinamika ketidakpastian harga bahan baku yang fluktuatif.

Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif deskriptif dengan desain survei dan analisis biaya. Penelitian difokuskan pada tiga pelaku industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur, yaitu usaha Pak Ali, Pak Abi, dan Pak Wisnu. Data dikumpulkan melalui wawancara dan observasi terkait biaya tetap, biaya variabel, volume produksi, serta harga jual tahun 2023. Teknik analisis data dilakukan melalui penghitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dengan metode full costing, identifikasi titik impas menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP) baik dalam unit maupun rupiah, serta penghitungan *Margin Of Safety* (MOS) untuk mengukur tingkat keamanan usaha terhadap risiko penurunan penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis BEP mampu memberikan parameter objektif bagi ketiga usaha dalam menetapkan harga jual dan perencanaan laba. Usaha Pak Ali dan Pak Wisnu memiliki efisiensi biaya yang baik dengan Rasio Margin Kontribusi masing-masing sebesar 64% dan 60%, sementara usaha Pak Abi berada pada tingkat 53%. Nilai *Margin Of Safety* (MOS) pada ketiga usaha tergolong sangat tinggi, yakni antara 60% hingga 83%, yang menunjukkan ketahanan finansial yang kuat meskipun terjadi kenaikan biaya variabel. Simpulan penelitian menegaskan bahwa penerapan analisis BEP dan MOS sangat krusial sebagai alat manajerial untuk menghindari kerugian tersembunyi, menentukan harga jual yang tidak hanya kompetitif tetapi juga mampu menutup biaya operasional secara menyeluruh.

Kata Kunci: Break Even Point, Harga Jual, *Margin Of Safety*, UMKM Tahu.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MUFIDAH KURNIA

NPM : 2003030021

Prodi : Akuntansi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 11 Desember 2025
Yang menyatakan



Mufidah Kurnia
NPM. 2003030021

MOTTO

يُسْرًا الْعُسْرُ مَعَ إِنَّ ٦

Inna ma'al-'usri yusra'

“Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan” – QS. Al-Insyirah:6.

"Like soy into tofu, brilliance requires heat and pressure. Don't just settle for the break-even point; stay in the fire until you become something of value."

- Mufidah Kurnia

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan *alhamdulillahirobbil'alamin*, segala puji syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Dengan penuh rasa hormat dan kerendahan hati penulis persembahkan skripsi ini kepada:

1. Ayahanda Rohmadi dan Ibunda Subarti dua orang yang sangat berjasa dalam hidup peneliti yang senantiasa telah merawat, mendo'akan setiap langkah hidup penulis dan memberikan kasih sayang, nasihat, dukungan baik secara moril maupun material serta semangat tanpa henti kepada penulis selama menjalani masa perkuliahan hingga pelaksanaan skripsi ini.
2. Almarhumah Nenek Kapiyem tercinta, atas kasih sayang, perhatian, dan doa yang telah mengiringi perjalanan hidup dan pendidikan penulis sejak kecil hingga pertengahan penggerjaan skripsi ini.
3. Ibu Thoyyibatun Nisa,M.Akt. selaku dosen pembimbing Akademik dan Skripsi terima kasih telah memberikan arahan dan bimbingan serta memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini. Sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Teman-teman seperjuangan, yaitu Dinda, Rani,dan Nana yang telah menemani penulis dalam keadaan suka dan duka, dan mendengarkan segala keluh kesah penulis selama masa perkuliahan hingga pelaksanaan skripsi.

5. Almamater Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung yang saya banggakan.
6. *Last but not least*, untuk diri saya sendiri. Terima kasih karena telah mampu bertahan untuk menyelesaikan skripsi ini semaksimal mungkin.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadirat Allah SWT Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **“Analisis Break Even Point Sebagai Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Laba Pada Usaha Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur”** dengan baik.

Maksud dari penyusunan Skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program Strata Satu (S1) Jurusan S1 Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) untuk memenuhi syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

Upaya penyelesaian Skripsi ini, Peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Ida Umami, M.Pd., Kons., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.
2. Dr. Dri Santoso, MH, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Atika Lusi Tania, M.Acc., AK., Ca., A-cpa, selaku Ketua Jurusan S1 Akuntansi Syariah.
4. Ibu Thoyibatun Nisa, M.Akt selaku dosen pembimbing akademik dan skripsi yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberi motivasi dalam penyelesaian Skripsi ini.

5. Kedua Orang Tua, Bapak Rohmadi dan Ibu Subarti yang telah selalu memberikan support serta doa untuk kesuksesan penulis.
6. Pemilik Usaha Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur, Bapak Ali Susanto, Bapak Abiyanto dan Bapak Wisnu yang telah mengizinkan peneliti melakukan penelitian sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Semua pihak yang membantu memberikan motivasi dalam penyusunan Skripsi ini Peneliti menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan Skripsi ini, maka peneliti mengharapkan kritik dan saran yang positif untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat dan menambah wawasan ilmu pengetahuan tentang pengoptimalan laba pada dunia usaha.

Metro, 11 Desember 2025

Peneliti



Mufidah Kurnia
NPM. 2003030021

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah	8
D. Rumusan Masalah	9
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
F. Penelitian Relevan	10
BAB II LANDASAN TEORI	14
A. Harga Pokok Produksi	14
B. Analisis <i>Break Even Point</i>	20
C. Kerangka Berpikir	33
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	34
A. Rancangan Penelitian	34
B. Definisi Operasional Variabel	35
C. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling	36

D. Teknik Pengumpulan Data	38
E. Instrumen Penelitian	39
F. Teknik Analisa Data	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Hasil Penelitian	42
B. Pembahasan	121
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	126
A. Kesimpulan	126
B. Saran	127
DAFTAR PUSTAKA	129
LAMPIRAN-LAMPIRAN	132
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	161

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Tren kenaikan harga kedelai 2021-2023	4
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	34
Gambar 4.1 Grafik BEP Tahu Besar (Pak Ali)	68
Gambar 4.2 Grafik BEP Tahu Sedang (Pak Ali)	69
Gambar 4.3 Grafik BEP Tahu Kecil (Pak Ali)	70
Gambar 4.4 Perbandingan Harga Jual Vs BEP (Pak Ali)	77
Gambar 4.5 Grafik BEP Tahu Besar (Pak Abi)	94
Gambar 4.6 Grafik BEP Tahu Sedang (Pak Abi)	95
Gambar 4.7 Grafik BEP Tahu Kecil (Pak Abi)	96
Gambar 4.8 Perbandingan Harga Jual Vs BEP (Pak Abi)	103
Gambar 4.9 Grafik BEP Tahu Sedang (Pak Wisnu)	115
Gambar 4.10 Perbandingan Harga Jual Vs BEP (Pak Wisnu).....	120

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Relevan.....	11
Tabel 4.1 Pendapatan Industri Tahu Tahun 2023	46
Tabel 4.2 Biaya- Biaya Industri Tahu Tahun 2023.....	47
Tabel 4.3 Biaya tetap tahun 2023.....	49
Tabel 4.4 Biaya Variabel tahun 2023.....	49
Tabel 4.5 HPP tahun 2023 (Usaha Pak Ali)	53
Tabel 4.6 Margin Kontribusi rupiah dan perunit tahun 2023(Usaha Pak Ali).....	56
Tabel 4.7 Produksi tahu diutamakan tahun 2023(Usaha Pak Ali)	62
Tabel 4.8 BEP Perunit dan Rupiah Tahun 2023(Usaha Pak Ali)	65
Tabel 4.9 <i>Margin Of Safety</i> Tahun 2023(Usaha Pak Ali).....	73
Tabel 4.10 HPP tahun 2023 (Usaha Pak Abi)	80
Tabel 4.11 Margin Kontribusi rupiah dan perunit tahun 2023(Usaha Pak Abi)...	83
Tabel 4.12 Produksi tahu diutamakan tahun 2023(Usaha Pak Abi)	88
Tabel 4.13 BEP Perunit dan Rupiah Tahun 2023(Usaha Pak Abi).....	91
Tabel 4.14 <i>Margin Of Safety</i> Tahun 2023((Usaha Pak Abi).....	99
Tabel 4.15 HPP tahun 2023 (Usaha Pak Wisnu)	106
Tabel 4.16 Margin Kontribusi rupiah dan perunit tahun 2023(Pak Wisnu)	108
Tabel 4.17 BEP Perunit dan Rupiah Tahun 2023(Usaha Pak Wisnu)	113
Tabel 4.28 <i>Margin Of Safety</i> Tahun 2023(Usaha Pak Wisnu).....	117

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1, Harga Kedelai Tahun 2021-2023	132
Lampiran 2, Daftar Pertanyaan Wawancara	133
Lampiran 3, Catatan Keuangan Usaha industri tahu tahun 2023	141
Lampiran 4, Dokumentasi Foto Wawancara Usaha Tahu	144
Lampiran 4, Berkas-berkas	146

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara dengan aktivitas bisnis yang berkembang pesat, baik pada usaha yang sudah resmi dan terdaftar maupun usaha kecil yang dikelola secara sederhana. Bisnis pada dasarnya merupakan seluruh kegiatan ekonomi yang berkaitan dengan proses penyaluran barang dari bahan baku hingga menjadi barang konsumsi yang siap digunakan oleh masyarakat. Tujuan utama dari kegiatan bisnis adalah memperoleh laba sebagai bentuk keberlanjutan usaha.¹ Selama ini, bisnis sering kali diidentikkan dengan perusahaan berskala besar, padahal sektor usaha kecil dan menengah memiliki kontribusi yang tidak kalah penting dalam perekonomian nasional.

Oleh karena itu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar fundamental perekonomian Indonesia karena kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja serta menjaga stabilitas ekonomi lokal. Pada sektor pangan, UMKM menjadi sub sektor yang relatif tangguh karena permintaan masyarakat yang stabil, bahkan saat kondisi ekonomi mengalami tekanan. Keberlanjutan UMKM dalam sektor pangan sangat bergantung pada kemampuan manajemen biaya dan penetapan harga jual yang tepat, sehingga

¹ Eva Ruliyana, Ditha Alvira, and Mareth Rahmawati, *Konsep, Teori Dan Impementasi Technopreneurship* (Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2022).

manajemen biaya menjadi aspek penting untuk meningkatkan daya saing usaha.²

Sebagai contoh industri tahu merupakan salah satu bentuk UMKM pangan yang memiliki peran signifikan dalam memenuhi kebutuhan konsumsi masyarakat Indonesia. Tahu mudah dijangkau oleh berbagai lapisan masyarakat karena harganya relatif murah, kandungan gizinya baik, serta bahan bakunya mudah diperoleh.³ Di Kelurahan Hadimulyo Timur, usaha tahu yang dijalankan oleh Pak Ali, Pak Abi, dan Pak Wisnu menjadi contoh nyata UMKM yang dekat dengan kebutuhan sehari-hari masyarakat namun masih menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan usaha, khususnya dalam penetapan harga jual.

Dalam konteks tersebut ketiga pelaku usaha menetapkan harga jual produk berdasarkan pendekatan *market-based pricing*, yaitu mengikuti harga pasar tanpa perhitungan struktur biaya produksi yang sistematis.⁴ Metode ini memang lazim digunakan oleh UMKM, namun rentan menimbulkan kesalahan dalam penentuan harga karena tidak memperhitungkan biaya tetap dan biaya variabel secara tepat. Akibatnya, harga jual sering kali tidak mencerminkan biaya produksi sebenarnya, sehingga berpotensi menekan tingkat keuntungan.

Kondisi tersebut menunjukkan perlunya suatu alat analisis yang mampu memberikan dasar perhitungan yang objektif dan terukur dalam pengambilan

² Restu, Raja Marwan Indra Saputra, and Aris Triyono, *Dasar-Dasar Studi Kelayakan Bisnis Teori, Praktis, Dan Analisis* (Deepublish, 2021).

³ Ahmad Resky Rahmady and S M Guntur, “Analisis Titik Impas (Break Even Point) Pada UKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu,” *Jurnal Analisis Manajemen* 7, no. 2 (2021): 15.(2021) hal 15

⁴ P. Kotler and Amstrong G, *Principles Of Marketing*, 17th ed. (Pearson Education, 2018).

keputusan usaha. Analisis *Break Even Point* (BEP) dipandang relevan untuk diterapkan karena mampu menjembatani kebutuhan pelaku usaha dalam memahami hubungan antara biaya produksi, volume penjualan, dan tingkat laba. Melalui analisis BEP, pelaku usaha dapat mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian, sehingga penetapan harga jual dan perencanaan produksi tidak lagi semata-mata didasarkan pada harga pasar, melainkan pada struktur biaya yang sebenarnya.

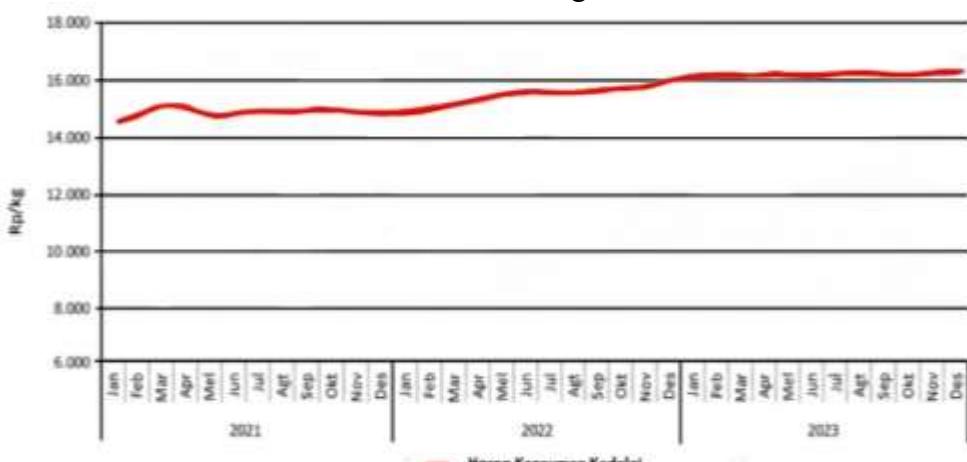
Sehubungan dengan hal tersebut, data harga jual yang ditetapkan oleh pelaku usaha di Hadimulyo Timur memperlihatkan inkonsistensi antar produsen. Pak Ali menjual tahu besar Rp2.500, tahu sedang Rp1.500, dan tahu kecil Rp1.000; sementara Pak Abi menjual tahu besar Rp3.000, tahu sedang Rp2.500, dan tahu kecil Rp1.000. Berbeda dengan keduanya, Pak Wisnu hanya menjual tahu ukuran sedang seharga Rp1.500. Perbedaan harga ini tidak berbasis analisis biaya, melainkan semata mengikuti harga kompetitor dan persepsi pasar, sehingga belum sesuai dengan prinsip penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) yang akurat.⁵

Di sisi lain, Kompleksitas penetapan harga di tingkat produsen kian memuncak ketika harga kedelai sebagai bahan baku utama mengalami fluktuasi signifikan sepanjang periode 2021-2023 akibat dampak ekonomi pascapandemi COVID-19. Ketidakpastian harga ini memaksa para pelaku usaha, seperti pengrajin tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur, untuk terus beradaptasi di tengah margin keuntungan yang semakin menipis. Kondisi tersebut sejalan

⁵ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, 5th ed. (Salemba Empat, 2016),17.

dengan data resmi yang dirilis oleh Badan Pusat Statistik serta Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Kementerian Pertanian, yang merinci secara sistematis bagaimana tekanan harga global merambah ke pasar domestik.⁶ Gambaran konkret mengenai dinamika beban biaya produksi tersebut dapat dicermati pada grafik tren kenaikan harga kedelai sebagai berikut:

Gambar 1.1 Grafik Kenaikan Harga Kedelai Tahun 2021-2023



Sumber : Pusat Data dan Informasi Pertanian(2025)

Grafik tersebut menunjukkan tren kenaikan harga kedelai sepanjang 2021-2023 pada seluruh level, mulai dari harga produsen, harga konsumen menurut BPS, hingga harga pembelian kedelai oleh tiga pelaku usaha tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur (Pak Ali, Pak Abi, dan Pak Wisnu). Data BPS memperlihatkan bahwa harga produsen naik dari Rp 9.315/kg menjadi Rp10.264/kg, sementara harga konsumen bergerak lebih tinggi, dari Rp14.910/kg menjadi Rp16.229/kg.⁷ Pola kenaikan serempak ini menandakan bahwa tekanan harga terjadi di seluruh rantai pasok, memperlihatkan sifat

⁶ Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, *Analisis Kinerja Perdagangan Komoditas Kedelai* (Jakarta: Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2023).

⁷ Pusat Data dan Informasi Pertanian, *Analisis Kinerja Perdagangan Komoditas Kedelai*.

kedelai sebagai komoditas impor yang sangat sensitif terhadap perubahan harga global, sehingga fluktuasinya tidak dapat dikendalikan oleh pelaku UMKM dalam negeri.

Selain itu tren peningkatan tersebut juga tercermin pada harga kedelai yang dibeli oleh para pelaku usaha tahu. Pak Ali mengalami kenaikan dari Rp11.800/kg menjadi Rp12.500/kg, Pak Abi dari Rp12.000/kg menjadi Rp13.500/kg, dan Pak Wisnu dari Rp12.000/kg menjadi Rp13.000/kg selama periode yang sama⁸. Meskipun besaran kenaikannya berbeda, ketiganya menghadapi pola yang sama berupa peningkatan biaya bahan baku setiap tahun. Kondisi ini menegaskan tekanan biaya produksi yang semakin tinggi bagi UMKM pengolah tahu, sehingga analisis biaya, perencanaan laba, dan penetapan harga jual menjadi semakin krusial untuk menjaga keberlanjutan usaha.

Dalam praktiknya, kenaikan harga kedelai tersebut berdampak langsung pada biaya produksi. Para pelaku usaha, seperti Bapak Ali Susanto, menyatakan bahwa penyesuaian harga jual sulit dilakukan karena khawatir konsumen beralih ke kompetitor apabila harga dinaikkan atau ukuran produk diperkecil. Situasi ini membuat laba tidak berkembang secara optimal. Ketergantungan pada harga pasar menjadikan pelaku usaha berada pada posisi yang rentan terhadap risiko kenaikan harga bahan baku yang berlangsung terus-menerus.⁹

⁸ Wawancara dengan Ali Susanto, Abiyanto, dan Wisnu (Pemilik Pabrik Tahu Hadimulyo Timur), oleh penulis, Metro, 20–21 Maret 2024.

⁹ Ali Susanto (Pemilik Pabrik Tahu Hadimulyo Timur), wawancara oleh penulis, Metro, 20 Maret 2024.

Dalam menghadapi kondisi tersebut, analisis *Break Even Point* (BEP) menawarkan solusi manajerial yang dapat memberikan kepastian perhitungan bagi pelaku usaha. Analisis BEP melibatkan pemisahan biaya produksi menjadi biaya tetap (*Fixed Cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Melalui pendekatan ini, pelaku usaha dapat mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak merugi serta menentukan harga jual yang tidak hanya kompetitif tetapi juga menutup seluruh biaya produksi. BEP juga mencakup margin kontribusi dan *margin of safety* sebagai indikator keamanan usaha terhadap risiko penurunan penjualan.¹⁰

Sejalan dengan hal tersebut, penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penerapan analisis BEP terbukti meningkatkan akurasi perencanaan laba UMKM. Studi pada UMKM bakery, misalnya, memanfaatkan BEP untuk menentukan target minimum penjualan agar usaha tetap memperoleh keuntungan.¹¹ Demikian pula penelitian pada UKM tahu di Tembilahan Hulu, yang menemukan bahwa tanpa analisis titik impas, pelaku usaha tidak mengetahui batas minimal volume produksi untuk menghindari kerugian. Studi tersebut menyimpulkan bahwa BEP membantu usaha menjadi lebih terukur dalam perencanaan produksi dan penetapan harga jual. Situasi serupa terjadi di Hadimulyo Timur sehingga BEP merupakan alat manajerial yang relevan diterapkan.¹²

¹⁰ Restu, Indra Saputra, and Triyono, *Dasar-Dasar Studi Kelayakan Bisnis Teori, Praktis, Dan Analisis*.12

¹¹ Maulia Ayi Agustin, Sri Madona Saleh, and Atika Amor, “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Muthia Bakery Di Kabupaten Tanah Datar,” *Jurnal UIN Mahmud Yunus Batusangka*, 2022, 1-16.

¹² Ahmady dan Guntur, “Analisis Titik Impas (Break Even Point)...,” 47.

Di tengah kondisi tersebut, hasil observasi awal dan wawancara prasurvei peneliti menunjukkan bahwa ketiga pelaku usaha tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur belum memiliki sistem manajemen biaya yang terstruktur. Penetapan harga jual masih dilakukan secara sederhana tanpa perhitungan biaya tetap, biaya variabel, maupun analisis HPP, sehingga pelaku usaha tidak memiliki dasar yang jelas dalam menentukan harga yang dapat menutup seluruh biaya produksi. Selain itu, tidak ditemukan pencatatan yang menunjukkan adanya perencanaan volume penjualan atau target laba tertentu. Pola penetapan harga yang cenderung mengikuti harga pasar dan kompetitor tersebut mengindikasikan bahwa perencanaan penjualan belum dikelola secara optimal¹³

Berdasarkan uraian tersebut, jelas bahwa pelaku usaha tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur belum menerapkan perencanaan penjualan yang optimal. Ketidaktepatan metode penetapan harga serta tingginya fluktuasi harga kedelai menyebabkan usaha berada pada risiko penurunan laba. Oleh karena itu, analisis *Break Even Point* diperlukan sebagai alat untuk menentukan harga jual yang tepat, merencanakan laba, serta membantu pengambilan keputusan ketika biaya bahan baku mengalami kenaikan berkelanjutan. Melalui analisis ini, pelaku usaha dapat mengetahui batas penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi agar usaha tidak mengalami kerugian.

¹³ Susanto, Abiyanto, dan Wisnu, wawancara, Maret 2024.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian, maka permasalahan yang dapat diidentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Pelaku usaha tahu belum memiliki dasar perhitungan yang tepat dalam menetapkan harga jual produk.
2. Belum dilakukan analisis *Break Even Point* (BEP), Margin of Safety (MOS), dan perhitungan penjualan minimum maupun volume penjualan yang harus dicapai agar tidak rugi dan dapat memenuhi target laba tahun 2024.
3. Fluktuasi harga bahan baku kedelai tahun 2021–2023 menyebabkan ketidakstabilan biaya produksi, namun pelaku usaha belum memiliki alat analisis untuk menentukan penyesuaian harga jual, perencanaan laba, dan strategi mempertahankan profitabilitas di tengah perubahan biaya.

C. Batasan Masalah

Agar penelitian lebih terarah, fokus, dan tidak melebar, maka batasan masalah dalam penelitian ini ditetapkan sebagai berikut

1. Penelitian dibatasi pada tiga pelaku industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur (Pak Ali, Pak Abi, dan Pak Wisnu).
2. Analisis hanya difokuskan pada BEP, perhitungan harga jual, Margin of Safety (MOS), dan perencanaan laba.
3. Perhitungan hanya menggunakan data aktual usaha tanpa simulasi buatan, dan dibatasi pada variabel biaya yang berhubungan langsung dengan BEP (biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan).

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) dalam menentukan volume penjualan minimum, menetapkan harga jual, dan merencanakan laba yang optimal pada industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur?
2. Bagaimana perhitungan *Margin of Safety* (MOS) pada industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur sebagai indikator tingkat keamanan usaha?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan serta manfaat yang ingin peneliti capai, diantaranya sebagai berikut:

1. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang ada maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- 1) Untuk menganalisis penerapan *Break Even Point* (BEP) dalam menentukan batas penjualan minimum agar tidak rugi, serta mengevaluasi ketepatan harga jual dan perencanaan laba pada industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur.
- 2) Untuk menganalisis perhitungan margin of safety (MOS) sebagai indikator tingkat keamanan usaha pada industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur.

2. Manfaat Penelitian

Sebuah penelitian akan dianggap berhasil apabila dapat memberikan manfaat kepada orang lain, baik secara keilmuan maupun dalam aplikasi praktis di lapangan. Sehubungan dengan permasalahan penetapan harga dan biaya produksi pada industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi sebagai berikut:

a. Secara Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu akuntansi biaya, khususnya terkait analisis *Break Even Point* (BEP), penetapan harga jual, margin of safety, serta perencanaan laba pada UMKM. Hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi akademisi dan peneliti dalam memahami penerapan analisis biaya, volume, laba pada industri kecil yang menghadapi fluktuasi harga bahan baku, sehingga memperkaya kajian teoritis di bidang ekonomi dan bisnis.

b. Secara Praktis

Penelitian ini memberikan manfaat langsung bagi pelaku industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur, yaitu sebagai dasar dalam menetapkan harga jual yang lebih tepat, mengetahui penjualan minimum (BEP) agar tidak merugi, serta memahami margin of safety sebagai ukuran keamanan usaha. Selain itu, hasil penelitian ini

membantu pelaku usaha dalam merencanakan laba tahun 2024, dan seterusnya secara lebih akurat.

F. Penelitian Relevan

Penelitian relevan adalah penelitian yang telah dilaksanakan sebelumnya serta memiliki keterkaitan dengan penelitian kita, baik berupa topik maupun metode, sehingga penelitian relevan dapat dijadikan sebagai gambaran arah penelitian pada saat terjadi persamaan dan ketika ditemukan perbedaan didalamnya, maka dapat dijadikan sebagai bukti keberharuan pada penelitian kita terhadap penelitian sebelumnya.¹⁴

Berikut tabel penelitian -penelitian yang dinilai relevan dengan penelitian ini:

Tabel 1.1 Penelitian Relevan

No	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1.	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Muthia Bakery Di Kabupaten Tanah Datar (2022) ¹⁵	Penelitian menunjukkan bahwa UMKM mencapai BEP pada tahun 2021 dan memperoleh laba pada tahun tersebut. BEP digunakan untuk merencanakan laba tahun berikutnya serta menentukan volume penjualan yang diperlukan. Tingginya Margin of Safety menunjukkan kondisi usaha stabil dan risiko kerugian rendah.	Dalam penelitian ini dan penelitian rujukan memiliki beberapa kesamaan yaitu Sama-sama menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif, fokus pada analisis BEP, perencanaan laba, serta penggunaan MOS sebagai indikator keamanan usaha.	Penelitian rujukan hanya menganalisis satu UMKM, sedangkan penelitian ini mencakup tiga industri tahu sehingga lebih komprehensif. Penelitian ini juga menganalisis penetapan harga jual berbasis BEP dan faktor eksternal

¹⁴ Alfaris Lulut et al, *Metodologi Penelitian Eksperimen* (Padang: Get Press Indonesia, 2023).

¹⁵ Agustin, dkk., “Analisis Break Even Point...,” hlm. 4.

No	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
			Keduanya menekankan pentingnya perhitungan BEP dalam pengambilan keputusan penjualan dan profit.	berupa fluktuasi harga kedelai, yang tidak dibahas pada penelitian rujukan.
2.	Analisis Titik Impas (BEP) Pada UKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilah Hulu (2021) ¹⁶	Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh penjualan UKM selama 2016–2020 selalu melewati BEP sehingga usaha selalu laba. Perhitungan dilakukan dalam unit dan rupiah untuk tiap tahun.	Dalam penelitian ini dan penelitian rujukan memiliki beberapa kesamaan yaitu Sama-sama meneliti industri tahu, menggunakan BEP sebagai alat utama menentukan tingkat penjualan minimum, dan menilai kemampuan usaha bertahan. Keduanya juga menekankan hubungan antara biaya produksi dan volume penjualan.	Penelitian rujukan fokus pada 1 UKM dalam periode panjang (5 tahun), sedangkan penelitian ini membandingkan 3 industri tahu secara paralel. Penelitian ini juga menambahkan analisis penetapan harga jual, perhitungan MOS, serta pengaruh fluktuasi harga kedelai, yang tidak diteliti sebelumnya.
3.	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Usaha Rumahan Donat Buk Rum) (2021) ¹⁷	BEP usaha terjadi pada produksi 2.158 unit dengan MOS 80,8%. Penelitian juga menunjukkan bahwa untuk mencapai target laba tertentu (misalnya 25%), usaha harus meningkatkan volume produksi sesuai hasil analisis.	Dalam penelitian ini dan penelitian rujukan memiliki beberapa kesamaan yaitu Sama-sama menghitung BEP, Margin of Safety, dan target penjualan untuk perencanaan laba. Keduanya menggunakan BEP	penelitian rujukan hanya meneliti satu objek yaitu Usaha Donat Buk bukan Tahu. Selain itu, penelitian ini hanya fokus pada perhitungan BEP dan MOS, sementara penelitian yang

¹⁶ Rahmady dan Guntur, “Analisis Titik Impas...”, hlm. 15

¹⁷ Putri, et al., “Analisis Break Even Point...”, hlm. 215.,

No	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
			sebagai dasar strategi produksi dan penjualan	sedang dibuat juga menghitung harga jual optimal dan mempertimbangkan perubahan biaya bahan baku kedelai sebagai variabel penting.
4.	Analisis perhitungan BEP dan <i>Margin of safety</i> dalam penentuan harga jual pada usaha kecil menengah (2020) ¹⁸	BEP tercapai pada 100.334 bungkus dengan pendapatan Rp 9,8 juta. Perhitungan MOS menunjukkan bahwa usaha layak dan memiliki ruang aman sebelum mencapai kerugian. BEP dijadikan dasar penentuan harga jual yang lebih tepat	Dalam penelitian ini dan penelitian rujukan memiliki beberapa kesamaan yaitu Sama-sama menggunakan BEP dan MOS untuk menentukan kelayakan usaha, serta menempatkan BEP sebagai dasar penetapan harga jual dan margin laba. Kedua penelitian membuktikan BEP sebagai alat pengendalian biaya dan strategi menentukan harga	Penelitian rujukan hanya menganalisis satu UMKM, sedangkan penelitian ini mencakup tiga industri tahu. Penelitian ini juga memasukkan analisis fluktuasi harga kedelai (2021–2023) sebagai variabel yang mempengaruhi perhitungan BEP, yang tidak dibahas pada penelitian terdahulu.
5.	Analisis <i>Break Even Point</i> Pada Usaha Mega Banua Futsal & Sport Center	Penelitian menunjukkan BEP tercapai pada empat periode pendapatan (Rp 120–125 juta), sehingga usaha layak dilanjutkan. BEP menjadi pedoman	Dalam penelitian ini dan penelitian rujukan Sama-sama menggunakan analisis BEP sebagai alat menilai	Penelitian rujukan hanya menganalisis satu UMKM, sedangkan penelitian ini mencakup tiga

¹⁸ Astrin Kusumawardani and Muhammad Iqbal Alamsyah, “Analisis Perhitungan Bep (*Break Even Point*) Dan *Margin of safety* Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah,” *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan* 9, no. 2 (2020): 117–130.

No	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
	Kabupaten Tabalong ¹⁹	dalam menentukan kelayakan usaha dan target pendapatan.	kelayakan usaha dan perencanaan laba. Kedua penelitian menempatkan BEP sebagai dasar pengambilan keputusan keuangan.	industri tahu. Penelitian rujukan tidak menghitung Margin of Safety dan harga jual, sementara penelitian ini menghitung keduanya secara rinci.

¹⁹ Muhammad Aziz Syahdan and Juhar Arifin, “Analisis *Break Even Point* Pada Usaha Mega Banua Futsal & Sport Center Kabupaten Tabalong” 4 (2022): 193–203.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Harga Pokok Produksi (HPP)

1. Pengertian Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan keseluruhan biaya yang dikorbankan oleh perusahaan untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Konsep HPP menekankan bahwa seluruh pengeluaran yang berkaitan langsung maupun tidak langsung dengan proses produksi harus diperhitungkan secara sistematis agar diperoleh gambaran biaya yang realistik dan akurat. Dalam akuntansi biaya, HPP dipandang sebagai indikator utama efisiensi proses produksi dan menjadi dasar dalam berbagai keputusan manajerial.¹

Secara teoritis, HPP mencerminkan hubungan antara input produksi dan output yang dihasilkan. Semakin efisien penggunaan sumber daya, maka semakin rendah HPP per unit produk. Oleh karena itu, perhitungan HPP tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatatan biaya, tetapi juga sebagai sarana evaluasi kinerja operasional perusahaan. Informasi HPP yang akurat membantu manajemen dalam mengendalikan biaya serta menilai efektivitas proses produksi yang dijalankan.²

¹ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, ed. 5 (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2016), 14.

² Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, ed. 1 (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2019), 51.

Selain itu, HPP memiliki peran strategis dalam sistem akuntansi manajemen karena menjadi dasar bagi penentuan harga jual minimum, pengukuran laba, serta analisis keberlanjutan usaha. Kesalahan dalam perhitungan HPP dapat menyebabkan distorsi informasi biaya, yang pada akhirnya berdampak pada keputusan harga dan laba yang tidak optimal. Oleh sebab itu, literatur akuntansi menekankan pentingnya ketelitian dan konsistensi dalam penentuan HPP.³

2. Unsur-Unsur Biaya dalam HPP

Menurut teori akuntansi biaya, HPP dibentuk oleh tiga unsur biaya utama, yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Ketiga unsur ini mencerminkan seluruh pengorbanan ekonomi yang terjadi selama proses produksi berlangsung. Pengelompokan unsur biaya tersebut bertujuan untuk mempermudah pencatatan, pengendalian, dan analisis biaya produksi secara menyeluruh.⁴

a) Biaya Bahan Baku Langsung

Bahan baku langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan utama yang secara fisik menjadi bagian dari produk jadi. Unsur biaya ini memiliki karakteristik dapat diidentifikasi secara jelas pada setiap unit produk yang dihasilkan dan jumlahnya relatif

³ Ray H. Garrison, Eric W. Noreen, dan Peter C. Brewer, *Managerial Accounting*, ed. 16 (New York: McGraw-Hill Education, 2017), 40.

⁴ V. Wiratna Sujarweni, *Akuntansi Biaya: Teori dan Penerapannya* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), 63.

proporsional dengan volume produksi. Oleh karena itu, biaya bahan baku langsung umumnya digolongkan sebagai biaya variabel.⁵

Dalam teori akuntansi biaya, bahan baku langsung merupakan komponen biaya yang paling dominan dalam struktur HPP, terutama pada perusahaan manufaktur. Fluktuasi harga bahan baku akan berdampak langsung terhadap besarnya HPP, sehingga pengendalian dan perencanaan pembelian bahan baku menjadi aspek penting dalam manajemen biaya produksi.⁶

Selain berpengaruh terhadap HPP, biaya bahan baku langsung juga digunakan sebagai dasar dalam analisis efisiensi produksi. Perbandingan antara standar penggunaan bahan baku dan realisasi aktual dapat menunjukkan tingkat pemborosan atau efisiensi yang terjadi dalam proses produksi. Oleh sebab itu, pencatatan biaya bahan baku harus dilakukan secara cermat dan berkelanjutan.⁷

b) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan imbalan yang diberikan kepada tenaga kerja yang terlibat secara langsung dalam proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Biaya ini mencakup upah, gaji, maupun insentif yang dapat diatribusikan secara langsung pada produk yang dihasilkan. Dalam struktur HPP, biaya tenaga kerja langsung menempati posisi penting setelah biaya bahan baku.⁸

⁵ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, 52.

Secara teoritis, biaya tenaga kerja langsung dapat bersifat variabel maupun semi-variabel, tergantung pada sistem pengupahan yang diterapkan. Jika tenaga kerja dibayar berdasarkan jumlah unit yang dihasilkan atau jam kerja, maka biaya ini cenderung bersifat variabel. Sebaliknya, apabila dibayar secara tetap, biaya tenaga kerja langsung dapat bersifat tetap dalam jangka pendek.⁶

b) Biaya *Overhead* Pabrik (BOP)

Biaya overhead pabrik adalah seluruh biaya produksi selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Unsur biaya ini mencakup berbagai pengeluaran yang tidak dapat diatribusikan secara langsung ke satu unit produk tertentu, namun tetap diperlukan untuk mendukung kelancaran proses produksi.⁷

Dalam teori akuntansi biaya, overhead pabrik dibedakan menjadi overhead tetap dan overhead variabel. Overhead tetap relatif tidak berubah meskipun volume produksi mengalami perubahan, sedangkan overhead variabel berubah seiring dengan tingkat aktivitas produksi. Pemisahan ini penting untuk tujuan perencanaan, pengendalian biaya, dan analisis biaya-volume-laba.⁸

Karena sifatnya yang tidak langsung, biaya overhead pabrik memerlukan metode alokasi tertentu agar dapat dibebankan secara adil ke produk. Ketepatan dalam pengalokasian overhead tersebut sangat

⁶ Garrison, Noreen, dan Brewer, *Managerial Accounting*, 41.

⁷ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, 19.

⁸ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, 49.

memengaruhi keakuratan HPP, sehingga literatur akuntansi menekankan perlunya dasar alokasi yang rasional dan konsisten.⁹

3. Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Dalam praktik akuntansi biaya, terdapat dua metode utama yang digunakan untuk menghitung HPP, yaitu metode *full costing* dan metode *variable costing*. Kedua metode ini dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan informasi biaya yang berbeda dalam pengambilan keputusan manajerial.¹⁰

a) Metode *Full costing*

Metode *full costing* adalah metode penentuan HPP yang membebankan seluruh biaya produksi, baik biaya variabel maupun biaya tetap, ke dalam harga pokok produk. Dengan metode ini, semua pengorbanan ekonomi yang terjadi selama proses produksi dianggap sebagai bagian dari HPP.¹¹

Secara teoritis, *full costing* memberikan gambaran biaya produksi yang komprehensif karena seluruh unsur biaya diperhitungkan. Metode ini banyak digunakan dalam penyusunan laporan keuangan eksternal karena sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum, khususnya dalam penilaian persediaan.¹²

Namun demikian, karena memasukkan biaya tetap ke dalam HPP, metode *full costing* kurang sensitif terhadap perubahan volume produksi

⁹ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, 52.

¹⁰ Garrison, dkk., *Managerial Accounting*, 40

¹¹ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, 17

¹² Sujarweni, *Akuntansi Biaya*, 63

dalam analisis internal jangka pendek. Oleh sebab itu, penggunaannya lebih tepat untuk tujuan pelaporan dan penentuan harga jual jangka panjang.¹³

b) Metode *Variable costing*

Metode *variable costing* adalah metode penentuan HPP yang hanya memasukkan biaya produksi yang bersifat variabel ke dalam harga pokok produk. Biaya tetap diperlakukan sebagai biaya periode dan langsung dibebankan ke laporan laba rugi pada periode terjadinya.¹⁴

Pendekatan *variable costing* menekankan konsep margin kontribusi, yaitu selisih antara penjualan dan biaya variabel. Informasi ini sangat berguna dalam analisis manajerial seperti perencanaan laba, pengambilan keputusan jangka pendek, dan analisis titik impas.¹⁵

Meskipun tidak digunakan untuk pelaporan keuangan eksternal, *variable costing* memberikan informasi yang relevan bagi manajemen dalam memahami perilaku biaya dan dampaknya terhadap laba. Oleh karena itu, kedua metode perhitungan HPP ini saling melengkapi sesuai dengan tujuan penggunaannya.¹⁶

Berdasarkan teori biaya produksi, Penghitungan HPP *Full costing* dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{HPP} = & \text{ Bahan Baku Langsung} + \text{Tenaga Kerja Langsung} \\ & + \text{Overhead Pabrik (Tetap + Variabel)} \end{aligned}$$

¹³ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, 18.

¹⁴ Sujarweni, *Akuntansi Biaya*, 65.

¹⁵ Garrison, dkk., *Managerial Accounting*, 156

¹⁶ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, 124.

Dan apabila produksi dalam periode tertentu:

$$\text{HPP Per Unit} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Total Unit Produksi}}$$

B. Analisis *Break Even Point*

1. Pengertian Analisis *Break Even Point*

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau analisis titik impas merupakan instrumen finansial yang digunakan untuk mengevaluasi hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba. Secara konseptual, titik impas tercapai ketika total pendapatan (total revenue) tepat sama dengan total biaya (total cost), sehingga entitas bisnis berada pada posisi tidak laba dan tidak rugi. Penentuan titik ini sangat krusial bagi manajemen untuk memahami ambang batas aman dalam operasional perusahaan sebelum mulai menghasilkan keuntungan bersih yang dapat digunakan untuk ekspansi atau pembagian dividen.¹⁷

Dalam perspektif manajerial yang lebih luas, analisis BEP tidak hanya sekadar angka statistik, melainkan alat perencanaan strategis yang memungkinkan perusahaan memproyeksikan dampak perubahan kebijakan internal terhadap profitabilitas. Analisis ini memberikan dasar bagi kebijakan produksi dengan menetapkan kuantitas unit minimum yang harus terjual dalam satu periode akuntansi. Tanpa pemahaman mengenai titik impas, sebuah entitas usaha berisiko mengalami kegagalan finansial

¹⁷ Garrison, dkk., *Managerial Accounting*, 202

karena tidak memiliki kompas objektif dalam menentukan target volume penjualan yang realistik di tengah fluktuasi pasar.¹⁸

BEP berfungsi sebagai indikator utama efisiensi operasional perusahaan. Dengan memisahkan seluruh biaya menjadi komponen tetap dan variabel, manajemen dapat mengidentifikasi beban-beban mana yang paling dominan membebani struktur modal perusahaan. Hal ini memungkinkan dilakukannya optimalisasi pada biaya variabel per unit melalui efisiensi bahan baku atau penekanan pada biaya tetap bulanan guna menurunkan ambang batas titik impas, sehingga perusahaan dapat mencapai posisi laba lebih cepat meskipun dalam kondisi permintaan yang belum stabil.¹⁹

Para ahli ekonomi manajerial menekankan bahwa BEP merupakan fondasi dalam pengambilan keputusan jangka pendek maupun jangka panjang. Kasmir menyatakan bahwa analisis ini sangat penting bagi kelangsungan usaha kecil maupun besar karena memberikan gambaran konkret mengenai batas bawah penjualan yang harus dipertahankan. Sejalan dengan itu, pembagian biaya yang presisi memungkinkan manajer untuk melakukan pengawasan ketat terhadap margin kontribusi yang dihasilkan oleh setiap unit produk, sehingga perusahaan dapat segera melakukan koreksi jika terjadi penyimpangan biaya operasional di lapangan.²⁰

¹⁸ Agustin, dkk., “Analisis Break Even Point...”, 4.

¹⁹ Sujarweni, *Akuntansi Biaya*, 178.

²⁰ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, 184.

2. Komponen Dan Rumus Penghitungan *Break Even Point*

Penghitungan BEP dilakukan dengan mengintegrasikan tiga komponen utama yaitu harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel. Langkah teknis pertama yang harus diambil adalah menentukan Margin Kontribusi (MK), yaitu selisih antara harga jual per unit dengan biaya variabel per unit. Margin ini mencerminkan porsi pendapatan yang tersisa dari setiap unit yang terjual untuk menutupi biaya tetap perusahaan. Semakin tinggi margin kontribusi yang dihasilkan, maka semakin rendah volume penjualan yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk segera mencapai titik impas.²¹

Rumus dasar BEP dalam praktik akuntansi manajemen dibagi menjadi dua kategori utama, yaitu BEP dalam unit dan BEP dalam rupiah. BEP Unit dihitung dengan membagi total biaya tetap dengan margin kontribusi per unit, yang memberikan angka pasti mengenai target produksi fisik. Sementara itu, BEP Rupiah dihitung dengan membagi total biaya tetap dengan rasio margin kontribusi terhadap total nilai penjualan. Kedua metrik ini memberikan sudut pandang yang komprehensif bagi pemilik usaha dalam menetapkan target kerja harian maupun target omzet bulanan.²²

1) Penghitungan BEP dengan Margin Kontribusi (MK)

Margin kontribusi memberikan informasi jumlah yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Semakin besar

²¹ Garrison, dkk., *Managerial Accounting*, 198.

²² Sujarweni, *Akuntansi Biaya*, 182.

margin kontribusi semakin besar pula kesempatan perusahaan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.²³ Persamaan margin kontribusi:

$$\text{Margin Kontribusi (Rupiah)} = \text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel Perunit}$$

$$\text{Margin Kontribusi (unit)} = \frac{\text{Margin Kontribusi Perunit}}{\text{Unit Produk yang dijual}}$$

$$\text{Margin Kontribusi Rupiah Total} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$\text{Margin Kontribusi Unit Total} = \frac{\text{Total Margin Kontribusi Perunit}}{\text{Total Unit Produk yang dijual}}$$

Setelah menghitung margin kontribusi Rupiah dan Unit , selanjutnya menghitung rasio margin kotribusi yang merupakan perbandingan antara margin kontribusi dengan total penjualan. Rasio margin kontribusi berguna untuk mengetahui titik impas secara keseluruhan. Dengan rumus sebagai berikut :

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

Kemudian menghitung BEP Unit dan BEP Rupiah dengan rumus :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variable perunit}}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

²³ Garrison, dkk., *Managerial Accounting*, 197.

2) Penghitungan BEP sebagai dasar keamanan (*Margin of safety*)

Dasar keamanan (*Margin of safety*) merupakan persentase batas penurunan penjualan sampai dengan BEP. MOS dapat ditentukan apabila telah mengetahui berapa jumlah minimal produk yang harus dijual dengan begitu dapat diketahui besarnya MOS yang harus dipertahankan oleh perusahaan.²⁴ Berikut rumus perhitungan MOS :

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Anggaran Penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\%$$

3) Penghitungan BEP sebagai dasar perencanaan laba

Dalam perencanaan laba apabila telah diketahui besarnya BEP, maka dapat ditentukan berapa jumlah penjualan minimal dari produk yang harus dijual dan harga jualnya²⁵ apabila menginginkan target laba tertentu. Rumus :

$$\text{Target Volume (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin Kontribusi Perunit}}$$

$$\text{Target Volume (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

3. Grafik Break Even Poin

Grafik BEP adalah alat komunikasi visual yang memetakan hubungan linear antara volume aktivitas di sumbu horizontal (X) dengan

²⁴ *Ibid.*, 211

²⁵ *Ibid.*, 211

nilai biaya dan pendapatan di sumbu vertikal (Y). Garis pendapatan total dalam grafik ini dimulai dari titik nol dan meningkat secara proporsional dengan volume penjualan. Di sisi lain, garis biaya total dimulai dari titik biaya tetap (di atas nol) dan meningkat secara bertahap seiring dengan bertambahnya akumulasi biaya variabel. Titik di mana kedua garis diagonal tersebut saling berpotongan didefinisikan sebagai titik impas.²⁶

Visualisasi grafik ini sangat efektif untuk membantu manajemen dalam mengidentifikasi area laba (*profit area*) dan area rugi (*loss area*) secara instan tanpa harus mengandalkan laporan numerik yang kompleks. Area di sebelah kanan titik perpotongan, di mana posisi garis pendapatan berada di atas garis total biaya, merupakan zona di mana entitas bisnis mulai menghasilkan keuntungan bersih. Sebaliknya, area di sebelah kiri titik impas menunjukkan kondisi kerugian karena total pendapatan belum mampu mengompensasi beban biaya tetap yang telah dikeluarkan.²⁷

Grafik ini juga secara eksplisit menunjukkan sensitivitas laba terhadap perubahan volume produksi dan penjualan. Kemiringan dari garis pendapatan dibandingkan dengan garis biaya variabel memberikan gambaran mendalam tentang struktur *leverage* operasi perusahaan. Jika sebuah perusahaan memiliki struktur biaya tetap yang tinggi namun biaya variabel yang rendah, maka grafik akan menunjukkan bahwa setelah melewati titik impas, sedikit saja peningkatan volume penjualan akan

²⁶ Sujarweni, *Akuntansi Biaya*, 185.

²⁷ Garrison, dkk., *Managerial Accounting*, 214.

langsung mengakibatkan lonjakan laba yang sangat signifikan bagi perusahaan tersebut.²⁸

Penggunaan grafik BEP sangat direkomendasikan bagi pelaku usaha yang memerlukan interpretasi cepat atas kesehatan finansial usaha mereka. Dengan meninjau posisi operasional harian pada grafik, pemilik usaha dapat mendeteksi apakah mereka sedang bergerak mendekati zona bahaya (kerugian) atau sedang mengarah pada zona pertumbuhan laba. Selain itu, grafik ini merupakan instrumen yang sangat persuasif dalam laporan bisnis untuk menunjukkan kepada investor mengenai skalabilitas dan kelayakan finansial dari suatu model bisnis di masa depan.¹²

4. Teori Penetapan Harga Jual Berbasis Analisis BEP

Harga jual merupakan representasi nilai ekonomi suatu produk yang disepakati dalam transaksi pasar. Dalam kerangka akuntansi biaya, penetapan harga jual harus didasarkan pada prinsip pemulihan biaya, di mana harga yang ditetapkan wajib menutupi seluruh biaya produksi ditambah dengan margin laba yang wajar. Konsep harga jual yang ideal bagi sebuah entitas bisnis adalah harga yang mampu menyeimbangkan antara keterjangkauan konsumen dengan kebutuhan finansial perusahaan untuk tetap beroperasi secara berkelanjutan.¹³

Metode penetapan harga berbasis BEP atau cost-plus pricing yang diintegrasikan dengan titik impas menekankan bahwa harga jual per unit harus selalu berada di atas biaya variabel unitnya. Selisih inilah yang

²⁸ 2 Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, 188

membentuk margin kontribusi untuk menutup biaya tetap. Jika harga jual ditetapkan terlalu rendah atau hanya sekadar mengikuti harga pasar tanpa perhitungan matang, perusahaan berisiko terjebak dalam kondisi di mana meskipun penjualan tinggi, namun margin kontribusi yang dihasilkan tidak pernah cukup untuk menutup beban tetap bulanan.¹⁴

Secara teoretis, kebijakan harga dipengaruhi secara simultan oleh faktor internal (biaya dan target laba) serta faktor eksternal (persaingan dan elastisitas permintaan). Analisis BEP memberikan batas bawah yang ilmiah agar perusahaan tidak terjual rugi dalam jangka panjang. Penetapan harga berbasis BEP memberikan kepastian bahwa setiap keputusan penurunan harga telah diperhitungkan dampaknya terhadap pergeseran titik impas, sehingga keamanan finansial perusahaan tetap terjaga di tengah ketatnya persaingan.¹⁵

Dalam menentukan harga melalui pendekatan ini, perusahaan menjumlahkan total biaya tetap dan total biaya variabel pada tingkat volume tertentu, kemudian membaginya dengan jumlah unit yang diproduksi untuk mendapatkan harga impas. Angka ini merupakan harga di mana perusahaan tidak mendapatkan laba namun juga tidak rugi. Untuk mencapai profitabilitas, manajemen kemudian menambahkan persentase *mark-up* tertentu di atas harga impas tersebut, yang disesuaikan dengan kondisi pasar dan ekspektasi keuntungan yang direncanakan.

Penetapan Harga jual menggunakan pendekatan BEP dapat menggunakan Rumus sebagai berikut:²⁹

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Tetap} + \frac{\text{Biaya Variabel perunit}}{\text{Jumlah Unit Yang di Produksi}}$$

Pendekatan BEP dalam penetapan harga memberikan alat evaluasi apakah harga yang diterapkan saat ini wajar atau tidak. Jika harga pasar ternyata lebih rendah dari harga BEP, pengusaha dapat menyimpulkan bahwa harga tersebut tidak layak secara finansial.

5. Strategi Pengoptimalan Dan Perencanaan Laba

Laba merupakan indikator kinerja finansial yang mencerminkan efektivitas manajemen dalam mengalokasikan sumber daya ekonomi. Secara teknis, laba dihitung sebagai sisa pendapatan setelah dikurangi seluruh biaya yang timbul dalam aktivitas normal perusahaan. Pertumbuhan laba yang konsisten menunjukkan bahwa perusahaan memiliki daya saing yang kuat dan manajemen biaya yang efisien. Selain itu, laba yang optimal berfungsi sebagai bantalan modal untuk menghadapi ketidakpastian ekonomi di masa depan.¹⁷

Perencanaan laba adalah proses sistematis dalam menetapkan sasaran finansial dan langkah-langkah operasional untuk mencapainya. Analisis BEP menjadi bagian integral dari perencanaan ini karena memungkinkan manajemen melakukan simulasi skenario secara akurat. Melalui model ini, manajemen dapat memprediksi perubahan laba jika

²⁹ Munawir, *Analisis Laporan Keuangan*.

terjadi kenaikan harga bahan baku sebesar persentase tertentu, atau jika perusahaan memutuskan untuk melakukan investasi pada peralatan baru yang akan meningkatkan biaya tetap.¹⁸

Untuk mencapai laba yang optimal, terdapat tiga variabel utama yang dapat dimanipulasi oleh manajemen berupa biaya, harga jual, dan volume penjualan. Strategi pengoptimalan dapat dilakukan dengan cara menekan biaya produksi melalui efisiensi proses, menaikkan harga jual secara selektif, atau memperluas volume penjualan melalui saluran distribusi yang lebih luas. Ketiga variabel tersebut saling terkait erat dalam model BEP, di mana perubahan pada salah satu unsur akan langsung menggeser posisi titik impas dan mengubah proyeksi laba akhir perusahaan.¹⁹

Dalam perencanaan laba apabila telah diketahui besarnya BEP, maka dapat ditentukan berapa jumlah penjualan minimal dari produk yang harus dijual dan harga jualnya apabila menginginkan target laba tertentu. Rumus :

$$\text{Target Volume (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin Kontribusi Perunit}}$$

$$\text{Target Volume (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Manfaat utama dari perencanaan laba yang matang adalah terciptanya pendekatan yang terarah dalam pengambilan keputusan bisnis di setiap level organisasi. Dengan adanya target laba yang berbasis pada penghitungan BEP, setiap bagian dalam perusahaan akan memiliki

kesadaran biaya (*cost consciousness*) yang tinggi. Hal ini memastikan bahwa seluruh energi dan modal usaha dialokasikan pada aktivitas-aktivitas yang memberikan nilai tambah maksimal dan mendukung keberlangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang di pasar yang kompetitif.

6. Manfaat, Kelebihan, dan Kelemahan Analisis Break Even Point

Analisis *BEP* secara umum memberikan kerangka kerja strategis bagi pimpinan perusahaan untuk memahami pola hubungan antara volume penjualan, struktur biaya, dan tingkat keuntungan yang dapat dicapai. Manfaat utama dari analisis ini adalah kemampuannya dalam menentukan titik minimal kelangsungan usaha, di mana manajemen memperoleh angka konkret mengenai volume penjualan minimum agar entitas tidak mengalami kerugian. Selain itu, *BEP* berfungsi sebagai fondasi dalam penetapan harga jual berbasis biaya (*cost-based pricing*), yang memaksa pengambil keputusan untuk memahami seluruh komponen beban operasional sebelum menentukan harga di pasar, sehingga meminimalisir risiko kesalahan harga yang hanya mengikuti tren kompetitor.³³

Sejalan dengan hal tersebut, analisis *BEP* merupakan alat pengambilan keputusan yang sangat efektif untuk merencanakan laba melalui skenario target penjualan tertentu (*sales for target profit*). Dalam aspek manajemen risiko, *BEP* memungkinkan dilakukannya analisis sensitivitas dan mitigasi terhadap fluktuasi harga bahan baku. Melalui simulasi ini, perusahaan dapat memprediksi dampak kenaikan biaya input

terhadap margin kontribusi dan titik impas, sehingga langkah preventif seperti mencari pemasok alternatif atau efisiensi biaya tetap dapat segera diambil. Selain itu, BEP memberikan wawasan mendalam mengenai kontribusi margin dari setiap varian produk, yang sangat membantu manajemen dalam mengalokasikan sumber daya secara lebih optimal pada lini produk yang paling menguntungkan.³⁴

Keunggulan utama dari analisis BEP terletak pada sifatnya yang sederhana dan mudah dipahami, sehingga sangat aplikatif bagi pelaku usaha kecil dan menengah yang tidak memiliki sistem akuntansi yang rumit. Angka-angka yang dihasilkan dari perhitungan BEP bersifat praktis dan langsung terhubung dengan keputusan harian terkait produksi dan harga jual. Fleksibilitas analisis ini juga memungkinkan manajer untuk mensimulasikan berbagai skenario bisnis secara cepat, memberikan landasan diskusi yang konkret dalam pertemuan strategis perusahaan untuk mengevaluasi kelayakan finansial dari setiap rencana ekspansi atau perubahan kebijakan operasional.³⁵

Meskipun memiliki beragam manfaat, analisis BEP memiliki kelemahan mendasar yang terletak pada asumsi linearitasnya, di mana harga jual dan biaya variabel per unit dianggap konstan meskipun terjadi perubahan volume produksi. Pada kenyataannya, biaya per unit sering kali berubah karena efek skala ekonomi atau perubahan efisiensi produksi. Analisis ini juga menghadapi tantangan kompleksitas pada perusahaan yang memiliki banyak varian produk (*multi-product*), karena memerlukan

perhitungan bobot rata-rata yang rumit. Selain itu, BEP mengabaikan faktor non-keuangan seperti loyalitas pelanggan dan dinamika persaingan, serta sering kali terbentur pada keterbatasan detail data biaya pada unit usaha kecil yang belum memiliki pencatatan keuangan secara rinci.

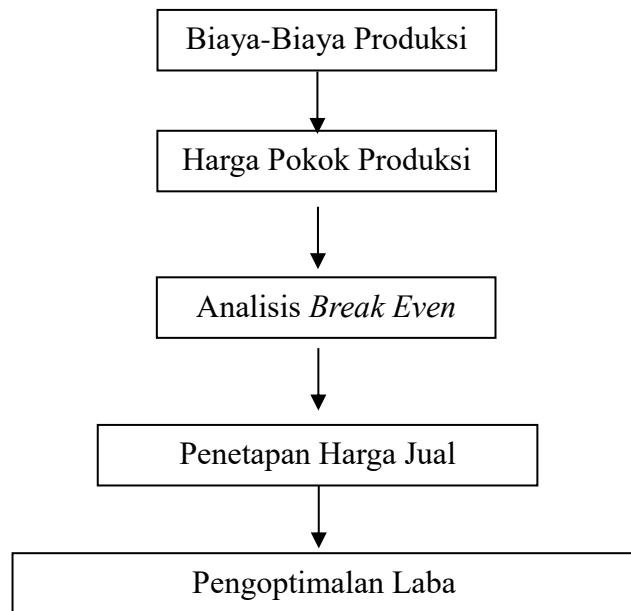
C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir penelitian ini diawali dengan identifikasi dan pengklasifikasian seluruh biaya produksi yang dikeluarkan oleh industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur , yang meliputi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Pengelompokan biaya ini dilakukan untuk membedakan biaya tetap dan biaya variabel secara jelas, sehingga struktur biaya usaha dapat diketahui secara riil. Seluruh komponen biaya tersebut kemudian dihitung menggunakan metode full costing, dengan tujuan memperoleh HPP yang mencerminkan biaya produksi sesungguhnya per unit produk. Perhitungan HPP yang akurat menjadi tahap penting dalam penelitian ini, karena HPP berfungsi sebagai dasar penentuan biaya minimum yang harus ditutup oleh penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian.

HPP yang diperoleh selanjutnya digunakan dalam analisis BEP untuk mengetahui titik impas, margin kontribusi, dan margin of safety pada masing-masing pelaku UMKM tahu. Analisis BEP memberikan informasi mengenai jumlah penjualan minimum, baik dalam unit maupun rupiah, agar usaha tidak mengalami kerugian. Hasil analisis HPP dan BEP kemudian dimanfaatkan sebagai dasar penetapan harga jual berbasis biaya serta

perencanaan laba, dengan menyesuaikan harga dan volume penjualan agar usaha tahu mampu mencapai keuntungan yang optimal dan berkelanjutan.

Gambar 1.1 Kerangka Berfikir



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian merupakan bagian dalam metode penelitian yang menjelaskan tentang bentuk, jenis dan alur penelitian agar lebih mudah dalam kegiatan penelitian. Rancangan penelitian diartikan sebagai setrategi mengatur latar penelitian agar peneliti memperoleh data yang valid sesuai dengan karakteristik variabel dan tujuan penelitian.¹

Jenis penelitian ini adalah menggunakan penelitian kuantitatif memakai metode deskriptif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan desain survey dan analisis biaya. Fokus penelitian adalah menghitung struktur biaya, menentukan HPP (harga pokok produksi), mengidentifikasi titik impas (BEP), serta mengevaluasi apakah harga jual yang diterapkan oleh pelaku usaha sudah sesuai dengan hasil perhitungan biaya dan BEP. Pendekatan ini sesuai dengan karakteristik penelitian biayaproduksi dan profitabilitas usaha kecil–menengah, karena memungkinkan pengambilan data objektif (biaya, volume produksi, harga jual) dan analisis matematis berdasarkan teori akuntansi biaya dan manajerial.¹

¹ Hardani Ahyar dan Dhika Juliana Sukmana, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif* (Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020), 45

Dalam konteks LBM, di mana pelaku usaha menetapkan harga jual berdasarkan kebiasaan pasar tanpa perhitungan formal, rancangan penelitian ini memberikan kerangka sistematis agar biaya dan keuntungan dapat diukur secara realistik, bukan asumsi atau tradisi.

B. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional dalam penelitian ini merupakan batasan yang ditetapkan peneliti terhadap objek yang dipelajari untuk ditarik kesimpulannya. Mengingat penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan mengevaluasi strategi finansial, maka fokus penelitian diarahkan pada komponen-komponen utama yang membentuk struktur biaya, harga, dan laba tanpa menempatkan komponen tersebut dalam hubungan sebab-akibat (variabel bebas dan terikat).¹

Komponen-komponen yang dianalisis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Analisis *Break Even Point* (BEP), Analisis BEP dalam penelitian ini diposisikan sebagai instrumen evaluasi untuk mengukur ambang batas keamanan operasional usaha. BEP didefinisikan sebagai tingkat penjualan minimum di mana total pendapatan sama dengan total biaya produksi. Secara operasional, komponen ini diukur dengan mengidentifikasi biaya tetap dan biaya variabel per unit melalui perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Nilai BEP dihitung menggunakan pendekatan margin kontribusi untuk mengetahui pada titik mana usaha mencapai posisi impas,

yang kemudian dijadikan dasar penilaian terhadap kelayakan harga jual yang telah diterapkan.²

2. Penetapan Harga Jual, Harga jual dalam penelitian ini diposisikan sebagai objek evaluasi untuk melihat ketepatan nilai tukar yang ditetapkan oleh pelaku usaha. Harga jual didefinisikan sebagai nilai rupiah per unit produk yang berlaku di pasar. Secara operasional, harga jual diukur berdasarkan harga aktual yang diterapkan oleh pelaku UMKM selama periode penelitian. Data harga aktual ini kemudian disandingkan dengan hasil perhitungan BEP dan HPP untuk menilai apakah harga tersebut sudah mampu menutup seluruh beban biaya operasional serta memberikan margin laba yang memadai secara finansial.³
3. Pengoptimalan Laba Usaha, Laba usaha dalam penelitian ini diposisikan sebagai indikator keberhasilan manajemen dalam mengelola biaya dan volume penjualan. Laba didefinisikan sebagai selisih positif antara total pendapatan dengan total biaya produksi dalam satu periode tertentu. Secara operasional, laba dihitung dengan mengurangkan total biaya produksi dari akumulasi pendapatan penjualan. Fokus analisis pada komponen ini adalah untuk memetakan sejauh mana penggunaan analisis BEP dapat membantu merencanakan target keuntungan yang lebih optimal dibandingkan dengan praktik penetapan harga sebelumnya.⁴

C. Populasi dan Teknik Sampling

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian yang terdiri dari manusia, benda-benda, hewan, tumbuh-tumbuhan, gejala-gejala, nilai tes, atau peristiwa-peristiwa sebagai sumber data yang memiliki karakteristik tertentu di dalam suatu penelitian. Populasi dalam setiap penelitian harus disebutkan secara tersurat yaitu dengan besarnya anggota populasi serta wilayah penelitian yang menjadi cakupan. Tujuan diadakannya populasi ialah agar kita dapat menentukan besarnya anggota sampel yang diambil dari anggota populasi dan membatasi berlakunya daerah generalisasi.² Populasi dalam penelitian ini adalah Industri Usaha Kecil dan Menengah yang ada di Kelurahan Hadimulyo Timur, yang beroprasi pada tahun 2023. Terdapat 3 populasi usaha tahu pada penelitian ini.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian anggota populasi yang diambil dengan pertimbangan-pertimbangan itu perlu diperhatikan oleh peneliti agar dalam pelaksanaan pencarian informasinya nanti dapat menghasilkan informasi yang representatif sehingga penelitiannya dapat dikategorikan penelitian yang valid.³

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan metode Total Sampling digunakan untuk mengumpulkan data. Metode

² Hardani Ahyar dan Sukmana, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, 67

³ Ibid., 68.

Total Sampling adalah teknik pengambilan sampel dimana jumlah sampel sama dengan populasi. Alasan mengambil total sampling karena jumlah populasi yang kurang dari 100. Jadi jumlah sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 3 usaha tahu yang beroprasi di Kelurahan Hadimulyo Timur pada tahun 2023. Dengan tetap memperhatikan beberapa faktor,Berikut adalah faktor yang menentukan sampel :

- 1) Usaha Kecil Menengah yang bergerak di sektor perdagangan yang khusus menjual makanan berbahan baku kedelai yaitu tahu minimal 2 tahun beroprasi.
- 2) Usaha Tahu yang memiliki pencatatan biaya produksi, harga , dan laba usaha di tahun 2023.

Dari seluruh populasi pada penelitian ini semua telah memenuhi kriteria pengambilan sampel berdasarkan point diatas. Terdapat 3 Usaha Kecil Menengah yaitu :

- a. Pabrik Tahu Bapak Ali
- b. Pabrik Tahu Bapak Wisnu
- c. Pabrik Tahu Bapak Abiyanto

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Teknik dalam menunjuk suatu kata yang abstrak dan tidak diwujudkan dalam benda, tetapi hanya dapat dilihat penggunaannya melalui: angket, wawancara, pengamatan, ujian (tes), dokumentasi, dan lain-lain. Peneliti dapat

menggunakan salah satu atau gabungan teknik tergantung dari masalah yang dihadapi atau yang diteliti.⁴ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan teknik wawancara, dokumentasi, dan studi kepustakaan.

Sumber data dalam penelitian ini berupa sumber data primer dengan melakukan observasi dan wawancara langsung kepada tiga pemilik usaha Industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur yaitu Bapak Ali Susanto, Bapak Abiyanto dan bapak wisnu terkait kendala usaha dan laporan keuangan usaha meliputi biaya tetap, biaya variabel, harga jual, pendapatan dan laba produksi. Serta wawancara kepada perwakilan karyawan untuk membandingkan informasi yang diterima dengan keadaan dilapangan. Selain menggunakan sumber data primer peneliti juga menggunakan sumber data sekunder yang bersumber dari buku, literatur jurnal dan web yang membahas terkait *Break Even Point*, harga jual dan optimalisasi laba pada usaha industri tahu yang menjadi topik penelitian ini.

E. Instrumen Penelitian

Pada prinsipnya meneliti adalah melakukan pengukuran, maka harus ada alat ukur yang baik. Alat ukur dalam penelitian biasanya dinamakan instrumen penelitian. Instrumen merupakan alat bantu bagi peneliti dalam menggunakan metode pengumpulan data. Dengan demikian ada keterkaitan antara pendekatan dengan instrumen pengumpulan data. Keberhasilan

⁴ M. Sidik Priadana dan Denok Sunarsi, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Tangerang Selatan: Pascal Books, 2021), 186–188

penelitian banyak ditentukan oleh instrumen penelitian yang digunakan, karena data yang dikumpulkan merupakan kunci pokok dalam kegiatan penelitian dan sekaligus sebagai mutu hasil penelitian.⁵ Dalam penelitian ini instrumen penelitian berupa daftar pertanyaan wawancara berisi pertanyaan standar terkait catatan biaya, perubahan harga bahan baku, fluktuasi produksi, kebijakan harga jual, yang diajukan peneliti kepada pemilik dan karyawan tetap pada industri tahu Kelurahan Hadimulyo Timur .

F. Teknik Analisa Data

Teknik Analisa data menggunakan metode deskriptif kuantitatif diarahkan untuk menjawab rumusan masalah Penelitian dengan menyajikan rangkuman data atau nilai yang dihitung berdasarkan data yang tersedia atau data yang dikumpulkan kemudian di klasifikasikan, di identifikasikan dengan menggunakan metode analisis *Break Even Point*, sehingga hasil analisis dapat memberikan arti dan makna yang berguna untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang terjadi. Langkah-langkah analisis *Break Even Point* sebagai penetapan harga jual dalam perencanaan atau pengoptimalan laba adalah sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data yang diperoleh dari tiga industri tahu Kelurahan Hadimulyo Timur yang terdiri dari data-data mengenai penjualan produk, pendapatan, harga jual dan biaya-biaya yang dikeluarkan pada priode 2023.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 85.

2. Tabulasi data biaya & produksi, memasukkan semua data biaya tetap, variabel, produksi, harga jual dalam tabel Excel.
3. Perhitungan HPP dan biaya variabel per unit menggunakan rumus HPP dan VC/unit sesuai teori akuntansi biaya.
4. Analisis BEP , menghitung BEP unit dan BEP rupiah berdasarkan FC dan VC/unit.
5. Perbandingan harga jual aktual vs harga jual berdasarkan BEP, untuk menilai apakah pelaku usaha sudah berada di atas titik impas, atau masih di bawahnya. Disajikan dalam bentuk grafik.
6. Analisis margin & profitabilitas, mengevaluasi berapa unit minimal dan berapa harga jual ideal agar usaha memperoleh laba, serta mengevaluasi rentabilitas usaha.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur merupakan salah satu sektor usaha pangan rumah tangga yang berkembang secara alami dan turun-temurun. Ketiga pelaku usaha. Usaha Tahu Pak Ali, Pak Abi, dan Pak Wisnu memproduksi komoditas yang sama yaitu tahu putih, namun masing-masing memiliki skala, sejarah usaha, kapasitas produksi, serta jumlah tenaga kerja yang berbeda. Secara umum, ketiga industri ini masuk kategori UMKM pengolahan pangan, dengan karakteristik produksi harian yang stabil, permintaan pasar yang relatif tetap, dan pemasaran yang masih mengandalkan saluran tradisional seperti warung, pasar, dan pelanggan tetap.

Dari sisi operasional, ketiga usaha menjalankan aktivitas produksi dengan metode yang hampir serupa: perendaman kedelai, penggilingan, perebusan, penyaringan, pengendapan, pengepresan, hingga pemotongan tahu menjadi beberapa ukuran. Bahan baku utama yang digunakan adalah kedelai, air bersih, dan beberapa bahan pendukung seperti cuka makan atau koagulan sejenis. Pola produksi pada ketiga industri berlangsung setiap hari, kecuali pada kondisi tertentu seperti hari libur besar atau kendala pasokan bahan baku. Sistem tenaga kerja di tiga lokasi usaha juga

bersifat sederhana, yakni berbasis tenaga kerja manual, tidak menggunakan mesin modern berskala besar, serta mengandalkan pengetahuan turun-temurun dari pemilik atau keluarga pemilik.

Dari sisi harga jual, seluruh industri tahu di Hadimulyo Timur selama ini cenderung mengikuti kebiasaan pasar (market-based pricing). Mereka menetapkan harga berdasarkan harga umum di wilayah sekitar, sehingga sering terjadi variasi harga antar pelaku usaha meskipun biaya produksinya berbeda. Ketidakhadiran perhitungan biaya secara sistematis inilah yang kemudian menjadi latar belakang perlunya analisis biaya, penentuan harga pokok produksi, serta pendekatan *Break Even Point* (BEP) dalam penelitian ini. Kondisi umum ini menunjukkan bahwa industri tahu di Hadimulyo Timur memiliki potensi berkembang, namun membutuhkan perbaikan dalam aspek manajerial, khususnya terkait efisiensi biaya dan penetapan harga yang lebih rasional serta berorientasi keuntungan.

a. Usaha Tahu Pak Ali Susanto

Usaha tahu milik Bapak Ali Susanto berlokasi di Jl. Domba No. 122, Kelurahan Hadimulyo Timur , Kecamatan Metro Pusat. Usaha ini dirintis sejak tahun 2013 sebagai usaha kecil-menengah yang dijalankan secara mandiri. Pada awal operasionalnya, Pak Ali hanya dibantu oleh istrinya dalam proses produksi dan pemasaran. Namun seiring meningkatnya permintaan dan stabilnya pasar, usaha ini

berkembang hingga kini mempekerjakan 4 orang karyawan. Bapak Ali memproduksi tiga jenis tahu putih, yaitu ukuran besar, sedang, dan kecil. Pemilihan usaha ini didasarkan pada pertimbangan bahwa proses produksi tahu relatif mudah, bahan baku mudah diperoleh, dan permintaan pasar cukup tinggi. Aktivitas produksi berlangsung setiap hari dengan kapasitas yang cukup stabil, dan pemasarannya dilakukan melalui warung, pelanggan tetap, serta beberapa pedagang di pasar tradisional setempat.¹

b. Usaha Tahu Pak Abiyanto

Usaha tahu milik Bapak Abiyanto berlokasi di Jl. Warudoyong, Kelurahan Hadimulyo Timur, Kecamatan Metro Pusat. Usaha ini merupakan salah satu unit produksi tahu tertua di wilayah tersebut, didirikan sekitar tahun 1970 oleh orang tua beliau. Setelah pemilik sebelumnya meninggal, usaha dilanjutkan oleh Pak Abiyanto yang sejak kecil sudah terbiasa membantu proses produksi. Pengetahuan produksi yang diwariskan secara turun-temurun menjadikan usaha ini sangat stabil dalam metode pengolahan, pasar, dan jaringan langganannya. Usaha ini mempekerjakan 5 orang karyawan yang membantu proses produksi dan distribusi. Produk utama yang dihasilkan adalah tahu putih dalam tiga ukuran: besar, sedang, dan kecil. Pemasaran dilakukan

¹Ali Susanto (Pemilik Pabrik Tahu Hadimulyo Timur), wawancara oleh penulis, Metro, 20 Maret 2024..

secara tradisional namun memiliki basis pelanggan kuat karena keberlanjutan usaha yang telah berjalan puluhan tahun.²

c. Usaha Tahu Pak Wisnu

Usaha ketiga milik Bapak Wisnu berlokasi di Jl. Domba No. 38, Kelurahan Hadimulyo Timur . Usaha ini relatif baru, didirikan pada tahun 2021 saat beliau kembali dari perantauan pada masa pandemi Covid-19. Dengan mempertimbangkan kemudahan proses produksi tahu serta peluang pasar lokal yang masih terbuka, Pak Wisnu memutuskan merintis usaha tahu di rumah. Dalam proses produksi, beliau dibantu oleh 1 karyawan. Berbeda dengan dua usaha lainnya, Pak Wisnu hanya memproduksi tahu ukuran sedang. Meskipun skala produksinya lebih kecil, usaha ini menunjukkan perkembangan bertahap karena pasar lokal cukup responsif terhadap adanya produsen baru dengan kualitas produk yang bersaing.³

2. Data Biaya Produksi Industri Tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur

Tahun 2023

Data biaya produksi digunakan untuk mengetahui besarnya pengeluaran yang dikeluarkan oleh masing-masing unit usaha tahu dalam satu tahun. Data ini dikumpulkan melalui wawancara dan dokumentasi kepada pemilik usaha Pak Ali, Pak Abi, dan Pak Wisnu. Seluruh

² Albiyanto(Pemilik Pabrik Tahu Hadimulyo Timur), wawancara oleh penulis, Metro, 20 Maret 2024.

³ Wisnu (Pemilik Pabrik Tahu Hadimulyo Timur), wawancara oleh penulis, Metro, 20 Maret 2024.

komponen dalam data biaya produksi ini diperlukan untuk menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan *Break Even Point* (BEP) pada tahap analisis selanjutnya.

1) Data Pendapatan

penelitian ini juga mengumpulkan data mengenai pendapatan tahunan dari ketiga usaha tahu. Pendapatan dihitung berdasarkan total produksi per jenis tahu dan harga jual yang ditetapkan masing-masing pelaku usaha. Data pendapatan ini dibutuhkan untuk mengukur kemampuan usaha dalam menutup biaya produksi serta menjadi dasar analisis kelayakan usaha dan perhitungan BEP. Berikut data pendapatan pada tahun 2023 dari ketiga usaha :

Tabel 4.1
Data Pendapatan Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur
tahun 2023

Usaha	Penjualan (Unit)	Harga Jual	Pendapatan
Pak Ali	112.000 Pcs Tahu Besar	2.500	224.000.000
	245.000 Pcs Tahu Sedang	1.500	245.000.000
	252.000 Pcs Tahu Kecil	1.000	126.000.000
Pak Abi	86. 975 Pcs Tahu Besar	3.000	260.925.000
	181.760 Pcs Tahu Sedang	2.500	454.400.000
	284.000 Pcs Tahu Kecil	1.000	284.000.000
Pak Wisnu	355.000 Pcs Tahu Sedang	1.500	532.500.000

Sumber : Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur

2) Data Biaya-Biaya

Analisis *Break Even Point* sebagai penetapan harga jual dan perencanaan laba dalam penelitian ini tidak hanya sebatas mengetahui

data pendapatan dari masing-masing usaha tahu saja, tetapi juga memerlukan data-data lain yang menjadi pengeluaran bagi usaha tahu industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur . Berikut ini data biaya-biaya yang dikeluarkan pada tahun 2023 disajikan dalam bentuk tabel dibawah ini:

Tabel 4.2

**Data Biaya- Biaya Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur
Tahun 2023**

Jenis Biaya	Usaha Pak Ali	Usaha Pak Abi	Usaha Pak Wisnu
Gaji Karyawan	87.500.000	186.375.000	35.500.000
Biaya Bahan Baku	306.250.000	407.362.500	184.600.000
Biaya Cuka	9.450.000	13.490.000	6.035.000
Biaya Kayu Bakar	1.800.000	2.400.000	1.800.000
Sewa Lapak	14.400.000	15.600.000	12.000.000
Penyusutan Mesin	700.000	800.000	600.000
Listrik dan Air	5.820.000	8.400.000	6.000.000
Biaya Plastik Tahu	4.900.000	8.520.000	5.680.000
Biaya Plastik Kemas	4.200.000	4.970.000	4.970.000
Biaya Transportasi	14.000.000	28.400.000	7.810.000
<i>Total Biaya</i>	449.020.000	676.317.500	532.500.000

u

stri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur

Berdasarkan data biaya-biaya dari masing-masing usaha Industri tahu Kelurahan Hadimulyo Timur . Jika dilihat dari total pengeluran biaya produksi masing-masing usaha tahu sudah terbilang cukup besar. Apabila tidak ada progres penetapan harga jual dan perencanaan laba

yang matang, di khawatirkan para pemilik usaha akan mengalami penuruna pada tahun-tahun berikutnya yang disebabkan oleh naiknya biaya produksi. Biaya-biaya yang telah diperoleh dari masing-masing usaha tahu Indistri tahu Kelurahan Hadimulyo Timur tersebut selanjutnya akan digunakan untuk melakukan perhitungan analisis *Break Even Point* terhadap perencanaan laba.

1. Klasifikasi Biaya Tetap dan Variabel

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya selalu sama dan tidak dipengaruhi oleh perubahan aktivitas sampai waktu tertentu. Biaya tetap juga dapat diartikan sebagai biaya yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan dengan jumlah yang tetap. Sedangkan biaya variable adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan output aktivitas.⁴ Semakin tinggi produksi maka semakin tinggi total biaya produksinya.

Berikut adalah penggolongan biaya tetap dan biaya variabel tiga usaha industri tahu Kelurahan Hadimulyo Timur di tahun 2023:

a) Biaya Tetap

Biaya tetap terdiri dari gaji tetap karyawan, biaya penyusutan mesin, biaya listrik dan air. Tabel dibawah ini menggambarkan biaya tetap tahun 2023 dari ketiga industri tahu Kelurahan Hadimulyo Timur.

⁴ Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan* (Jakarta: Kencana, 2010), 143

Tabel 4.3 Biaya tetap tahun 2023

Jenis Biaya	Usaha Pak Ali	Usaha Pak Abi	Usaha Pak Wisnu
Gaji Karyawan	87.500.000	186.375.000	35.500.000
Lapak	14.400.000	15.600.000	12.000.000
Penyusutan Mesin	700.000	800.000	600.000
Listrik dan Air	5.820.000	8.400.000	6.000.000
Total Biaya Tetap	108.420.000	211.175.000	54.100.000

*S**umber : Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur*

b) Biaya Variabel

Biaya variabel yang dimiliki dari tiga usaha industri tahu Kelurahan Hadimulyo Timur terdiri dari biaya bahan baku (kedelai), biaya kayu bakar, biaya plastik tahu, biaya plastik kemas, serta biaya transportasi. Tabel dibawah ini menggambarkan biaya variabel produksi tahun 2023.

Tabel 4.4 Tabel Biaya Variabel Tahun 2023

<i>S</i> <i>u Jenis Biaya</i>	Usaha Pak Ali	Usaha Pak Abi	Usaha Pak Wisnu
Biaya Bahan Baku	306.250.000	407.362.500	184.600.000
Biaya Cuka	9.450.000	13.490.000	6.035.000
Biaya Kayu Bakar	1.800.000	2.400.000	1.800.000
Biaya Plastik Tahu	4.900.000	8.520.000	5.680.000
Biaya Plastik Kemas	4.200.000	4.970.000	4.970.000
Biaya Transportasi	14.000.000	28.400.000	7.810.000
Total Biaya Variabel	340.600.000	465.152.500	210.895.000

: Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur

Ketiga usaha menunjukkan pola yang sama, yakni gaji karyawan menjadi komponen terbesar dari biaya tetap karena seluruh usaha menggunakan tenaga kerja tetap yang digaji bulanan. Selain itu, sewa lapak dan penyusutan mesin merupakan biaya yang bersifat konstan setiap bulan, sehingga masuk ke dalam kategori biaya tetap sebagaimana dituangkan dalam definisi operasional variabel pada Bab Kemudian Komponen biaya variabel yang dominan pada ketiga usaha adalah biaya bahan baku kedelai. Data menunjukkan bahwa bahan baku menjadi pengeluaran terbesar pada seluruh usaha, mencapai lebih dari 80% dari total biaya variabel.

2. Perhitungan HPP, Margin Kontribusi, Rasio Margin Kontribusi, BEP, Grafik BEP, Margin Of Safety, Penetapan Harga Jual Berdasarkan BEP

Setelah melakukan pengumpulan data melalui observasi dan wawancara pada industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur, langkah selanjutnya adalah melakukan analisis mendalam dengan menggunakan instrumen akuntansi manajemen. Analisis ini mencakup perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), Margin Kontribusi, Rasio Margin Kontribusi (RCM), hingga penentuan titik impas atau *Break Even Point* (BEP). Selain itu, untuk melihat tingkat keamanan usaha dari risiko kerugian, dilakukan pula analisis Margin of Safety (MOS) serta evaluasi penetapan harga jual berdasarkan titik impas.

Penerapan instrumen-instrumen tersebut dimaksudkan untuk membedah struktur biaya dan profitabilitas pada masing-masing unit usaha secara objektif. Melalui pendekatan ini, akan diketahui sejauh mana efisiensi operasional yang telah dicapai serta bagaimana strategi perencanaan laba yang tepat untuk diterapkan di masa mendatang. Adapun penjabaran hasil analisis data tersebut dari masing-masing usaha adalah sebagai berikut:

a. Usaha Tahu Pak Ali

1) HPP

Penghitungan HPP pada usaha tahu milik Pak Ali dilakukan menggunakan metode *full costing*, yaitu perhitungan yang memasukkan seluruh elemen biaya produksi secara komprehensif, mulai dari biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, hingga biaya overhead pabrik. Pendekatan ini dipilih karena mampu memberikan gambaran biaya yang lebih lengkap dan akurat untuk setiap unit tahu yang diproduksi oleh Pak Ali, sehingga dapat digunakan sebagai dasar penetapan harga jual dan analisis BEP yang tepat. Mengingat Pak Ali memiliki karakteristik produksi tahu yang berbeda ukuran, baik dari segi volume produksi maupun total biaya operasional harian, maka perhitungan HPP dilakukan secara mendalam pada unit usaha ini untuk menunjukkan struktur biaya serta efisiensi produksi yang sebenarnya.

- Total Biaya Produksi = Bahan Baku yang digunakan + Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung + Biaya Overhead Pabrik

$$= 315.700.000 + 87.500.000 + 45.820.000$$

$$\text{Total Biaya Produksi} = \text{Rp } 449.020.000$$

$$\begin{aligned} \text{➤ HPP rata-rata} &= \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Total Produksi (unit/tahun)}} \\ &= \frac{449.020.000}{609.000} \\ &= \text{Rp } 737 / \text{unit} \end{aligned}$$

- Alokasi biaya per jenis (proporsional) = Total Biaya Produksi × Proporsi (porsi cetakan per hari)

$$\text{Tahu Besar} = 449.020.000 \times 0.294 = \text{Rp } 132.011.880$$

$$\text{Tahu Sedang} = 449.020.000 \times 0.412 = \text{Rp } 184.996.240$$

$$\text{Tahu Kecil} = 449.020.000 \times 0.294 = \text{Rp } 132.011.880$$

$$\text{➤ HPP per unit (jenis)} = \frac{\text{Alokasi biaya jenis}}{\text{Produksi tahunan jenis tersebut}}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahu Besar} &= \frac{132.011.880}{112.000} \\ &= \text{Rp } 1.179 \end{aligned}$$

$$\text{Tahu Sedang} = \underline{184.996.240}$$

$$\begin{aligned} &245.000 \\ &= \text{Rp } 755 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahu Kecil} &= \frac{132.011.880}{252.000} \\ &= \text{Rp } 524 \end{aligned}$$

Adapun ringkasan hasil perhitungan HPP produk usaha tahu Pak Ali disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 4.5 HPP Tahun 2023

Usaha	Ukuran Tahu	Harga Jual	HPP / unit
Pak Ali	Tahu Besar	Rp 2.500	Rp 1.179
	Tahu Sedang	Rp 1.500	Rp 755
	Tahu Kecil	Rp 1.000	Rp 524

Sumber : Usaha Tahu Pak Ali (Data Diolah 2025)

Penghitungan HPP pada usaha tahu Pak Ali menjadi fondasi utama sebelum menentukan titik impas. Berdasarkan hasil penelitian, biaya produksi didominasi oleh penggunaan bahan baku kedelai yang cukup besar karena memproduksi tiga jenis tahu, termasuk ukuran besar yang membutuhkan bahan baku lebih banyak. Total biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead dijumlahkan sehingga menghasilkan total biaya produksi tahunan sebesar Rp449.020.000. Dengan total output 609.000 unit, diperoleh HPP rata-rata sebesar Rp737 per unit. Setelah dialokasikan berdasarkan proporsi produksi, HPP per jenis menunjukkan nilai Rp1.179 untuk tahu besar, Rp755 untuk tahu sedang, dan Rp524 untuk tahu kecil. Hasil ini menunjukkan bahwa ukuran produk sangat memengaruhi biaya per unit dan temuan ini menunjukkan adanya efisiensi biaya pada volume produksi yang lebih besar.

Temuan ini selaras dengan hasil penelitian terdahulu pada industri UKM Tahu di Tembilahan Hulu yang menunjukkan bahwa struktur biaya produksi tahu didominasi secara signifikan oleh biaya

bahan baku kedelai⁵Namun, penelitian ini memiliki keunggulan karena melakukan diferensiasi penghitungan HPP berdasarkan variasi ukuran produk yang dihasilkan. Hal ini berbeda dengan penelitian rujukan yang cenderung melakukan penghitungan secara agregat, sehingga hasil penelitian ini mampu memberikan gambaran profitabilitas yang lebih presisi bagi pemilik usaha.⁶

2) Margin Kontribusi

Margin kontribusi merupakan jumlah pendapatan yang tersisa dari hasil penjualan setelah dikurangi dengan seluruh biaya variabel. Nilai margin kontribusi ini menjadi indikator krusial bagi usaha Pak Abi, karena saldo yang dihasilkan akan dipergunakan untuk menutup biaya tetap (*fixed cost*). Apabila margin kontribusi yang diperoleh mampu melampaui total biaya tetap, maka usaha Pak Abi berada dalam kondisi laba, namun jika sebaliknya, maka usaha akan mengalami kerugian.

Dalam analisis ini, margin kontribusi dihitung dalam dua bentuk, yaitu margin kontribusi rupiah dan per unit untuk setiap ukuran tahu (besar, sedang, dan kecil) serta margin kontribusi total selama tahun 2023. Berikut adalah langkah perhitungan dan ringkasan margin kontribusi pada Usaha Tahu Pak Abi:

⁵ Rahmady dan Guntur, “Analisis Titik Impas...”, 15.

⁶ Agustin, dkk., “Analisis Break Even Point...”, 6.

a. Margin Kontribusi Per Unit Usaha Pak Ali

Margin kontribusi per unit merupakan selisih antara harga jual per unit dengan biaya variabel per unit dari setiap produk yang dihasilkan. Pada unit usaha milik Pak Ali, produk yang dihasilkan terdiri dari tiga variasi ukuran, yaitu tahu besar, tahu sedang, dan tahu kecil. Perhitungan margin kontribusi dilakukan pada masing-masing ukuran tahu tersebut untuk mengetahui sejauh mana setiap unit produk mampu berkontribusi dalam menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba selama tahun 2023.

Adapun perhitungan margin kontribusi per unit untuk masing-masing ukuran tahu pada usaha Pak Ali dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$MK \text{ Rupiah} = \text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel Perunit}$$

$$MK \text{ Unit} = \frac{\text{Margin Kontribusi Perunit}}{\text{Unit Produk yang dijual}}$$

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\begin{aligned} MK \text{ Rupiah} &= (2.500 \times 112.000 \text{ tahu}) - 100.176.471 \\ &= \text{Rp } 179.823.529 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} MK \text{ Unit} &= \frac{179.823.529}{112.000} \\ &= 1.606 \text{ Tahu Besar} \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$MK \text{ Rupiah} = (1.050 \times 245.000 \text{ tahu}) - 140.247.059$$

$$= \text{Rp } 227.252.941$$

$$MK \text{ Unit} = \frac{227.252.941}{245.000}$$

$$= 928 \text{ Tahu Sedang}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$MK = (1000 \times 252.000 \text{ tahu}) - 100.176.471$$

$$= \text{Rp } 151.823.529$$

$$MK \text{ Unit} = \frac{151.823.529}{252.000}$$

$$= 602 \text{ Tahu Kecil}$$

Adapun ringkasan hasil perhitungan Margin kontribusi rupiah dan perunit produk usaha tahu Pak Ali disajikan dalam Tabel 4.6 berikut:

Tabel 4.6 Margin Kontribusi Rupiah dan Perunit Tahun 2023

Ukuran Tahu	Tahu Terjual	MK Rupiah	Mk Unit
Tahu Besar	112.000 Pcs	Rp 179.823.529	1.606 Pcs
Tahu Sedang	245.000 Pcs	Rp 227.252.941	928 Pcs
Tahu Kecil	252.000 Pcs	Rp 151.823.529	602 Pcs

Sumber :Usaha Tahu Pak Ali (Data Diolah 2025)

Hasil perhitungan margin kontribusi pada usaha Pak Ali tahun 2023 menegaskan bahwa perbedaan margin kontribusi antar varian produk sangat mempengaruhi kemampuan usaha dalam mencapai BEP

Berdasarkan analisis data, diketahui bahwa usaha Pak Ali memiliki kemampuan kontribusi yang spesifik dalam menutup biaya tetap dan menghasilkan laba, yang sangat bergantung pada struktur biaya variabel dan volume produksinya.

Kondisi ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa margin kontribusi dalam industri tahu sangat dipengaruhi oleh efisiensi biaya bahan baku, harga jual per unit, serta jumlah produk yang terjual.¹ Penelitian tersebut menegaskan bahwa semakin besar selisih antara harga jual dan biaya variabel per unit, maka semakin besar pula margin kontribusi yang dihasilkan, sehingga usaha memiliki ruang yang lebih luas untuk menutup biaya tetap.

Pada usaha Pak Ali, margin kontribusi per unit menunjukkan variasi antarjenis produk, yaitu sebesar Rp1.606 untuk tahu besar, Rp928 untuk tahu sedang, dan Rp602 untuk tahu kecil. Menariknya, margin kontribusi total terbesar justru terdapat pada varian tahu sedang, yaitu sebesar Rp227.252.941, karena didukung oleh volume penjualan yang sangat tinggi mencapai 245.000 unit.

Pola ini selaras dengan temuan penelitian terdahulu yang menyimpulkan bahwa produk dengan volume penjualan lebih besar, meskipun memiliki margin per unit yang lebih rendah dibandingkan varian lain, tetap mampu menghasilkan margin kontribusi total yang lebih tinggi.² Hal ini membuktikan bahwa pada usaha Pak Ali, volume produksi tahu sedang menjadi faktor penggerak utama dalam

memperbesar kontribusi margin secara keseluruhan untuk menutupi biaya tetap tahunan.

Keselarasan hasil penelitian pada usaha Pak Ali dengan temuan-temuan sebelumnya membuktikan bahwa margin kontribusi merupakan kombinasi strategis antara penetapan harga jual, pengendalian biaya variabel, dan penguasaan volume pasar. Sebagaimana ditegaskan dalam literatur terkait, analisis margin kontribusi ini menjadi dasar yang sangat penting bagi pelaku usaha dalam melakukan perencanaan laba dan pengendalian biaya operasional agar usaha tetap berada pada tingkat keamanan yang tinggi.³

b. Margin kontribusi Total Usaha Tahu Pak Ali

Setelah menghitung margin kontribusi perunit tahu selanjutnya adalah menghitung margin kontribusi total dalam rupiah dan unit tahun 2023 dari usaha tahu Pak Ali dengan rumus perhitungan sebagai berikut:

$$MK \text{ Rupiah Total} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$MK \text{ Unit Total} = \frac{\text{Total Margin Kontribusi Perunit}}{\text{Total Unit Produk yang dijual}}$$

$$\begin{aligned} MK \text{ Rupiah Total} &= 899.500.00 - 340.600.000 \\ &= \text{Rp } 558.900.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} MK \text{ Unit Total} &= \frac{558.900.000}{609.000} \\ &= 918 \text{ Tahu} \end{aligned}$$

Berdasarkan Perhitungan diatas Usaha Tahu Pak Ali menghasilkan margin kontribusi total sebesar Rp 263.900.000 dengan

nilai rata-rata per unit sebesar 918 pcs . Angka ini merepresentasikan sisa pendapatan yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap tahunan. Rendahnya margin per unit ini mengindikasikan bahwa profitabilitas usaha Pak Ali sangat bergantung pada strategi volume penjualan yang tinggi untuk mencapai titik impas dan memperoleh laba yang optimal.

Temuan ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa margin kontribusi dalam industri tahu sangat dipengaruhi oleh volume penjualan guna menutupi dominasi biaya variabel produksi.⁷ Dalam kasus Pak Ali, margin per unit sebesar 918 menuntut adanya efisiensi yang ketat pada biaya bahan baku agar ruang margin tidak semakin menyempit akibat fluktuasi harga kedelai.

Lebih lanjut, pola kontribusi margin pada usaha Pak Ali yang sangat bergantung pada volume penjualan ini juga selaras dengan hasil penelitian terdahulu yang menyimpulkan bahwa meskipun margin per unit relatif kecil, usaha tetap dapat mencapai target laba yang direncanakan asalkan volume produksi ditingkatkan secara konsisten.⁸ Hal ini membuktikan bahwa strategi Pak Ali untuk memproduksi dalam jumlah besar merupakan langkah yang tepat untuk menjaga kelangsungan operasional usaha.

Selain itu, besarnya total margin kontribusi sebesar Rp263.900.000 ini membuktikan bahwa harga jual yang ditetapkan Pak Ali saat ini

⁷ Rahmady dan Guntur, “Analisis Titik Impas...”, 15.

⁸ Putri, dkk., “Analisis Break Even Point...”, 215..

sudah berada di atas biaya variabelnya. Sebagaimana dijelaskan dalam literatur terkait, margin kontribusi yang positif merupakan syarat mutlak bagi sebuah UMKM untuk dapat menentukan harga jual yang kompetitif sekaligus sebagai dasar pengendalian biaya.⁹ Dengan demikian, analisis pada usaha Pak Ali ini memberikan gambaran bahwa pengendalian biaya variabel tetap menjadi kunci utama dalam menjaga nilai margin kontribusi agar tetap stabil.

3) Rasio Margin Kontribusi

Rasio margin kontribusi merupakan indikator yang sangat berguna bagi Usaha Tahu Pak Ali karena usaha ini memiliki berbagai macam varian produk (tahu besar, sedang, dan kecil). Rasio ini berfungsi untuk menentukan titik impas usaha secara keseluruhan serta mengukur efektivitas setiap rupiah penjualan dalam menghasilkan margin untuk menutup biaya tetap.

Dengan meninjau perolehan data penjualan, data margin kontribusi, serta perolehan laba bersih pada tahun 2023, maka hasil perhitungan rasio margin kontribusi pada Usaha Tahu Pak Ali sebagai berikut :

1. Rasio Margin Kontribusi Total

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

$$\text{RCM Total} = \underline{558.900.000} \times 100\%$$

⁹ Kusumawardani dan Alamsyah, "Analisis Perhitungan BEP...", 117..

$$\begin{aligned}
 & 899.500.00 \\
 & = 62\%
 \end{aligned}$$

2. Rasio Margin Kontribusi Masing-masing produk

a) Rasio Margin Kontribusi Masing-masing produk

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\begin{aligned}
 \text{RCM TB} &= \frac{179.823.529}{280.000.000} \times 100\% \\
 &= 62\%
 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned}
 \text{RCM TS} &= \frac{227.252.941}{367.500.000} \times 100\% \\
 &= 64\%
 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$\begin{aligned}
 \text{RCM TK} &= \frac{151.823.529}{252.000.000} \times 100\% \\
 &= 60\%
 \end{aligned}$$

Perhitungan rasio margin kontribusi (RCM) untuk masing-masing ukuran tahu dilakukan dengan membandingkan nilai RCM pada setiap jenis varian produk yang dihasilkan oleh Pak Ali. Melalui perbandingan tersebut, dapat diidentifikasi ukuran tahu mana yang memiliki nilai RCM paling tinggi. Ukuran tahu dengan nilai RCM yang lebih besar menunjukkan kontribusi yang lebih efektif terhadap penutupan biaya tetap dan pencapaian laba dari setiap rupiah penjualannya.

Oleh karena itu, varian dengan RCM tertinggi dapat dijadikan prioritas atau lebih diutamakan dalam alokasi proses produksi guna mengoptimalkan profitabilitas usaha. Berdasarkan hasil perhitungan terhadap ketiga jenis produk Pak Ali (tahu besar, sedang, dan kecil), berikut disajikan data ukuran tahu yang diutamakan dalam produksi pada tahun 2023:

Tabel 4.7 Produksi Tahu Yang Diutamakan Tahun 2023

Ukuran Tahu	RCM (%)	Prioritas
Tahu Besar	64%	Prioritas I
Tahu Sedang	62%	Prioritas II
Tahu Kecil	60%	Prioritas III

Sumber :Usaha Tahu Pak Ali (Data Diolah 2025)

Hasil analisis rasio margin kontribusi pada usaha tahu Pak Ali tahun 2023 menunjukkan kesesuaian yang kuat dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa rasio margin kontribusi merupakan alat utama dalam menentukan efisiensi produk dan prioritas produksi.¹⁰ Penelitian terdahulu menegaskan bahwa produk dengan rasio margin kontribusi yang lebih tinggi akan lebih cepat menutup biaya tetap dan memberikan kontribusi laba yang lebih besar, meskipun volume penjualannya tidak selalu paling tinggi. Hal ini tercermin dari rasio margin kontribusi total usaha Pak Ali sebesar 62%, yang menunjukkan efisiensi struktur biaya yang baik dalam mendukung profitabilitas usaha.

¹⁰ Rahmady dan Guntur, "Analisis Titik Impas," 15.

Ditinjau per produk, usaha Pak Ali memiliki rasio margin kontribusi tertinggi pada tahu besar sebesar 64%, sehingga produk tersebut menjadi yang paling efisien dalam menghasilkan margin laba dari setiap rupiah penjualannya. Meskipun tahu sedang memberikan total nilai rupiah yang besar karena volume penjualan yang tinggi, secara rasio, tahu besar memberikan kontribusi yang lebih maksimal terhadap penutupan biaya tetap tahunan. Temuan ini secara tegas memperkuat hasil penelitian terdahulu yang menyimpulkan bahwa fokus pada produk dengan rasio margin kontribusi tertinggi merupakan strategi yang tepat dalam meningkatkan efisiensi biaya dan perencanaan laba.¹¹

Selain itu, efektivitas penentuan harga jual dan pengendalian biaya variabel pada usaha Pak Ali terbukti menjadi dasar penting dalam analisis titik impas. Sebagaimana dijelaskan dalam literatur terkait, pemahaman terhadap rasio margin kontribusi memungkinkan pelaku usaha untuk melakukan perencanaan laba yang lebih akurat dan terukur.¹² Dengan demikian, keberhasilan Pak Ali mempertahankan rasio di angka 62% secara keseluruhan menunjukkan bahwa industri tahu miliknya memiliki potensi keberlanjutan ekonomi yang kuat di Kelurahan Hadimulyo Timur.

4) Menghitung BEP

BEP disebut juga dengan titik impas yaitu suatu keadaan dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami

¹¹ Putri dkk., “Analisis Break Even Point,” 218

¹² Kusumawardani dan Alamsyah, “Analisis Perhitungan BEP,” 120

kerugian dari kegiatan operasinya.¹³ Perhitungan ini bertujuan untuk mengetahui pada tingkat berapa penjualan tidak mendapatkan laba dan tidak mendapatkan kerugian. Berikut ini adalah perhitungan BEP total dan unit dalam usaha tahu Pak Ali :

1. BEP dalam rupiah

$$\diamond \text{ BEP (Total)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Total)} &= \frac{108.433.000}{62 \%} \\ &= \text{Rp } 174.870.000 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\begin{aligned} \text{BEP TB} &= \frac{31.888.235}{64 \%} \\ &= \text{Rp } 49.825.368 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} \text{BEP TS} &= \frac{44.643.529}{41 \%} \\ &= \text{Rp } 108.886.657 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$\begin{aligned} \text{BEP TK} &= \frac{31.888.235}{60 \%} \\ &= \text{Rp } 53.147.059 \end{aligned}$$

2. BEP dalam unit

¹³ Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*.

Penghitungan BEP dalam unit bertujuan untuk mengetahui bauran penjualan masing-masing jenis ukuran tahu secara bersama-sama, terlebih dahulu dicari margin kontribusi perunit untuk masing-masing jenis ukuran tahu:

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\begin{aligned} \text{BEP TB} &= \frac{31.888.235}{2.500 - 894} \\ &= \text{Rp } 19.861 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} \text{BEP TS} &= \frac{44.643.529}{1.500 - 572} \\ &= \text{Rp } 48.130 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$\begin{aligned} \text{BEP TK} &= \frac{31.888.235}{1.000 - 398} \\ &= \text{Rp } 52.929 \end{aligned}$$

Adapun ringkasan hasil perhitungan BEP rupiah dan perunit produk usaha tahu Pak Ali disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 4.8 Break Even Point Perunit dan Rupiah Tahun 2023

Ukuran Tahu	Tahu Terjual	BEP Unit	Pendapatan	BEP Rupiah
Tahu Besar	112.000 Pcs	19.861 Pcs	Rp 224.000.000	Rp 49.831.495
Tahu Sedang	245.000 Pcs	88.909 Pcs	Rp 245.000.000	Rp 108.900.047
Tahu Kecil	252.000 Pcs	52.329 Pcs	Rp 126.000.000	Rp 53.153.595

Sumber :Usaha Tahu Pak Ali (Data Diolah 2025)

Hasil perhitungan BEP per unit dan rupiah pada usaha tahu Pak Ali tahun 2023 menunjukkan bahwa tingkat titik impas sangat bergantung pada harga jual, struktur biaya tetap, dan margin kontribusi masing-masing produk. Temuan ini selaras dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa BEP dalam industri tahu sangat dipengaruhi oleh besarnya biaya tetap serta rasio margin kontribusi setiap produk.¹⁴ Penelitian tersebut menegaskan bahwa produk dengan margin kontribusi yang lebih tinggi akan memiliki BEP unit yang lebih rendah, sehingga usaha dapat lebih cepat mencapai kondisi impas. Hal ini tercermin pada usaha Pak Ali yang memiliki rasio margin kontribusi relatif tinggi, sehingga membantu menekan angka BEP unit pada level yang lebih efisien.

Secara rinci, usaha Pak Ali menunjukkan BEP unit sebesar 19.861 unit untuk tahu besar, 88.909 unit untuk tahu sedang, dan 52.329 unit untuk tahu kecil. Adapun BEP dalam satuan mata uang adalah masing-masing sebesar Rp49.831.495 (tahu besar), Rp108.900.047 (tahu sedang), dan Rp53.153.595 (tahu kecil). Capaian angka ini membuktikan bahwa efisiensi pada margin kontribusi produk tahu besar memungkinkan Pak Ali mencapai titik impas dengan volume penjualan yang paling sedikit dibandingkan varian lainnya.

Temuan ini secara keseluruhan memperkuat hasil penelitian terdahulu yang menyimpulkan bahwa analisis BEP merupakan alat penting

¹⁴ Rahmady dan Guntur, "Analisis Titik Impas," 18

dalam menentukan kelayakan usaha dan strategi produksi.¹⁵ Sebagaimana dijelaskan dalam literatur terkait, produk dengan efisiensi margin kontribusi yang lebih tinggi seharusnya diprioritaskan untuk mencapai titik impas dan laba yang optimal.¹⁶ Dengan volume produksi harian yang stabil di atas angka BEP tersebut, Pak Ali dapat memastikan bahwa usahanya tidak hanya sekadar mencapai titik balik modal, tetapi juga berada pada posisi yang menguntungkan dalam perencanaan laba jangka panjang.

5) Grafik Perhitungan BEP

Grafik perhitungan BEP pada usaha Pak Ali disusun untuk menggambarkan titik keseimbangan antara total pendapatan dan total biaya berdasarkan teori analisis biaya-volume-laba. Secara konseptual, BEP terjadi ketika total pendapatan (*Total Revenue*) sama dengan total biaya (*Total Cost*), sehingga pada titik tersebut usaha tidak mengalami laba maupun rugi.¹⁷

Titik perpotongan antara garis total biaya dan garis total pendapatan pada grafik menunjukkan posisi BEP, yaitu jumlah minimum produk (tahu besar, sedang, dan kecil) yang harus diproduksi dan dijual agar Pak Ali dapat menutup seluruh biaya operasionalnya. Area di sebelah kanan titik BEP merupakan area laba, sedangkan area di sebelah kiri menunjukkan area kerugian. Berikut adalah visualisasi Grafik BEP untuk usaha Pak Ali:

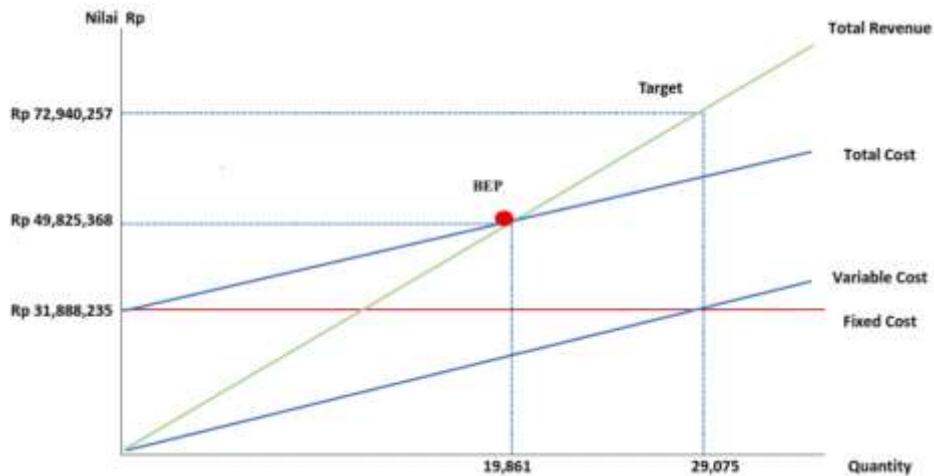
a) Grafik BEP Tahu Besar

¹⁵ Putri dkk., “Analisis Break Even Point,” 221.

¹⁶ Kusumawardani dan Alamsyah, “Analisis Perhitungan BEP...”, 117.

¹⁷ Garrison, dkk., *Managerial Accounting*, 78..

Gambar 4.1 Grafik BEP Tahu Besar Pak Ali



Sumber: Industri Tahu Pak Ali (Data Diolah 2025)

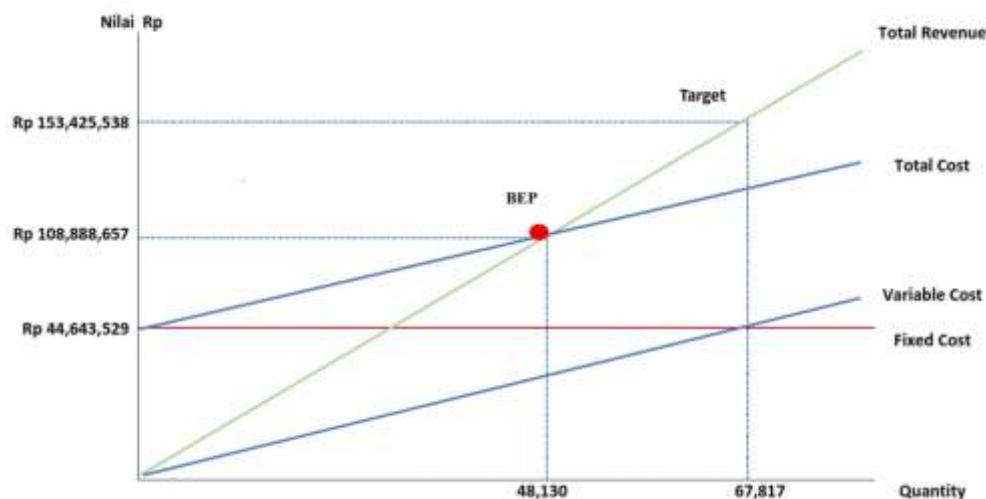
Analisis *Break Even Point* (BEP) pada usaha Tahu Besar menggambarkan titik di mana total biaya sama dengan total pendapatan, sehingga usaha tidak mengalami laba maupun rugi. Pada grafik BEP Tahu Besar, biaya tetap (*Fixed Cost*) digambarkan oleh garis horizontal merah sebesar Rp 31.888.235. Biaya ini bersifat konstan dan tidak berubah meskipun jumlah produksi meningkat. Di sisi lain, biaya variabel (*variable cost*) ditunjukkan dengan garis biru yang menanjak dari titik nol dan bergerak seiring bertambahnya jumlah produksi. Total biaya (*Total Cost*) merupakan akumulasi antara biaya tetap dan biaya variabel, dan tampak sebagai garis biru di atas garis biaya variabel, dimulai dari titik biaya tetap.

Pendapatan total (*Total Revenue*) digambarkan dengan garis hijau yang menanjak lebih curam karena pendapatan per unit lebih tinggi dibanding penambahan biaya variabel per unit. Titik perpotongan antara

garis total biaya dan total pendapatan menunjukkan titik impas (BEP), yang pada grafik ini berada pada angka 19.861 unit, dengan nilai total biaya setara Rp 49.825.368. Artinya, usaha Tahu Besar akan mulai menghasilkan keuntungan apabila produksi telah melampaui 19.861 unit. Pada grafik juga terlihat target penjualan sebesar 29.075 unit, dengan total pendapatan sebesar Rp 72.940.257, yang menunjukkan bahwa target tersebut akan memberikan profit yang jauh lebih besar karena pendapatan berada di atas total biaya.

b) Grafik BEP Tahu Sedang

Gambar 4. 2 Grafik BEP Tahu Sedang Pak Ali



Sumber: Industri Tahu Pak Ali (Data Diolah 2025)

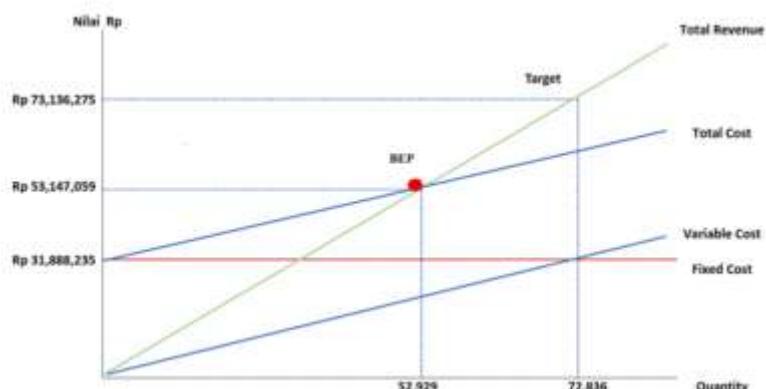
Pada usaha Tahu Sedang, struktur biaya dan pendapatan dianalisis melalui grafik BEP untuk mengetahui titik di mana usaha tidak lagi berada pada posisi rugi. Biaya tetap usaha ini berada pada angka Rp 44.643.529, ditunjukkan oleh garis horizontal merah yang bersifat tidak berubah berapa pun jumlah produksi. Sementara itu, biaya variabel meningkat

seiring pertambahan produksi dan digambarkan melalui garis biru yang menanjak dari titik nol. Total biaya (*Total Cost*) terlihat sebagai garis biru yang dimulai dari titik biaya tetap, naik mengikuti pertambahan biaya variabel.

Pendapatan total (*Total Revenue*) digambarkan melalui garis hijau yang naik dengan kemiringan lebih tajam dibanding garis total biaya, menunjukkan potensi keuntungan setelah melewati titik impas. Pada grafik teridentifikasi bahwa titik BEP terjadi pada 48.130 unit, dengan total biaya sebesar Rp 108.888.657. Pada titik ini, pendapatan setara dengan total biaya, sehingga usaha tidak mengalami rugi maupun laba. Usaha Tahu Sedang mulai memperoleh keuntungan ketika produksi melampaui 48.130 unit. Target produksi pada grafik ini adalah 67.817 unit, dengan total pendapatan mencapai Rp 153.425.538, yang berada jauh di atas total biaya. Hal ini menunjukkan bahwa pada level produksi target tersebut, usaha Tahu Sedang berada pada posisi profit yang sangat baik.

c) Grafik BEP Tahu Kecil

Gambar 4.3 Grafik BEP Tahu Kecil Pak Ali



Sumber: Industri Tahu Pak Ali (Data Diolah 2025)

Analisis BEP pada usaha Tahu Kecil memberikan gambaran tentang seberapa besar volume produksi yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. Biaya tetap usaha ini sama seperti pada grafik Tahu Besar, yaitu Rp 31.888.235, ditunjukkan oleh garis horizontal merah yang tetap nilainya. Garis biaya variabel (*variable cost*) meningkat dari titik nol dan terus bertambah seiring dengan bertambahnya jumlah produksi, diilustrasikan dengan garis biru menanjak. Total biaya (*Total Cost*) merupakan kombinasi antara biaya tetap dan biaya variabel, terlukis melalui garis biru yang dimulai dari nilai biaya tetap.

Di sisi lain, pendapatan total (*Total Revenue*) digambarkan melalui garis hijau yang naik lebih tajam. Titik BEP pada grafik ini ditandai dengan titik merah di perpotongan garis total biaya dan total pendapatan. Pada usaha Tahu Kecil, titik BEP terjadi pada volume produksi 52.929 unit, dengan total biaya pada titik tersebut mencapai Rp 53.147.059. Ini berarti usaha mulai memperoleh keuntungan setelah produksi melebihi 52.929 unit. Target produksi pada grafik adalah 72.836 unit, dengan nilai pendapatan sebesar Rp 73.136.275. Karena pendapatan pada titik target jauh lebih besar dibanding total biaya, maka target tersebut menggambarkan kondisi usaha yang jauh berada pada posisi menguntungkan.

6) Menghitung Margin Of Safety (MOS)

Perhitungan perencanaan laba dilakukan dengan menghitung margin of safety atau tingkat keamanan perusahaan serta dengan

melakukan perhitungan analisis target laba. Perhitungan margin of safety dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui di titik mana perusahaan berada dalam posisi aman. Dengan harapan kerugian dapat diantisipasi. Berikut ini perhitungan margin of safety masing-masing usaha tahu Pak Ali tahun 2023:

$$\text{Margin of safety (MOS)} = \frac{\text{Anggaran Penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS dalam Rupiah} = \text{MOS} \times \text{Penjualan direncanakan}$$

$$\begin{aligned} \text{❖ MOS (Total)} &= \frac{899.500.000 - 174.892.473}{899.500.000} \times 100\% \\ &= 81\% \\ \text{MOS Rupiah (Total)} &= 81\% \times 899.500.000 \\ &= \text{Rp } 728.595.000 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\text{MOS} = \frac{280.000.000 - 49.831.495}{280.000.000} \times 100\%$$

$$= 82\%$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rupiah)} &= 82\% \times 280.000.000 \\ &= \text{Rp } 229.600.000 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\text{MOS} = \frac{367.500.000 - 108.900.047}{367.500.000} \times 100\%$$

$$= 70\%$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rupiah)} &= 70\% \times 367.500.000 \\ &= \text{Rp } 257.250.000 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$\text{MOS} = \frac{252.000.000 - 53.153.595}{252.000.000} \times 100 \%$$

$$= 79 \%$$

$$\text{MOS (Rupiah)} = 79\% \times 252.000.000$$

$$= \text{Rp } 199.080.000$$

Adapun ringkasan hasil perhitungan BEP rupiah dan perunit produk usaha tahu Pak Ali disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 4.9 Margin Of Safety Tahun 2023

Ukuran Tahu	Penjualan	BEP Rupiah	MOS %	MOS Rupiah
Tahu Besar	Rp 280.000.000	Rp 49.831.495	82 %	Rp 229.600.000
Tahu Sedang	Rp 367.500.000	Rp 108.900.047	70 %	Rp 257.250.000
Tahu Kecil	Rp 252.000.000	Rp 53.153.595	79 %	Rp 199.080.000

Sumber: Usaha Tahu Pak Ali (Data Diolah 2025)

Berdasarkan data pada tabel tersebut diperoleh nilai MOS total untuk usaha Pak Ali sebesar 81%. Secara rinci, tingkat keamanan per varian produk menunjukkan angka yang signifikan, yaitu tahu besar sebesar 82%, tahu sedang sebesar 70%, dan tahu kecil sebesar 79%. Angka-angka ini menggambarkan sejauh mana volume penjualan aktual boleh turun sebelum usaha Pak Ali berada pada posisi titik impas atau mulai mengalami kerugian.

Hasil analisis ini menunjukkan kesesuaian dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa semakin tinggi persentase Margin of Safety, maka semakin kuat ketahanan suatu usaha dalam menghadapi

risiko penurunan penjualan.¹⁸ Dengan rata-rata MOS mencapai 81%, usaha Pak Ali memiliki tingkat keamanan yang sangat tinggi, di mana penjualan boleh turun hingga batas tersebut tanpa menyebabkan kerugian operasional.

Temuan pada usaha Pak Ali memperkuat argumen dalam literatur tersebut bahwa nilai MOS yang lebar memberikan ruang gerak yang lebih luas bagi pelaku UMKM dalam melakukan perencanaan laba dan pengendalian biaya tetap¹⁹ Besarnya nilai MOS Pak Ali yang mencapai Rp728.595.000 secara total mencerminkan posisi usaha yang stabil dan sehat secara finansial, sehingga Pak Ali dapat lebih fokus pada pengembangan inovasi produk atau ekspansi pasar di masa mendatang tanpa khawatir akan risiko kerugian yang mendadak.

7) Penetapan Harga Jual Berdasarkan BEP

BEP memberikan informasi kritis tentang hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, kuantitas produksi, dan harga jual, sehingga memungkinkan perusahaan untuk menetapkan harga yang tidak hanya menutupi biaya tetapi juga mendukung pencapaian keuntungan. Oleh karena itu penghitungan ini digunakan untuk menetapkan harga minimum untuk setiap unit produk pada setiap usaha.

Penetapan harga jual menggunakan BEP dapat menggunakan rumus pendekatan sebagai berikut untuk usaha tahu Pak Ali :

¹⁸ Kusumawardani dan Alamsyah, "Analisis Perhitungan BEP...", 117.

¹⁹ Ibid., 117.

$$\text{Harga} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel per unit}}{\text{Kuantitas}}$$

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\begin{aligned} \text{Harga} &= \frac{31.892.157}{(112.000 + 29.075)} + 894 \\ &= \frac{31.892.157}{141.075} + 894 \\ &= 226 + 894 \\ &= \text{Rp } 1.120 \text{ harga minimal per unit tahu besar} \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} \text{Harga} &= \frac{44.649.019}{(245.000 + 67.817)} + 572 \\ &= \frac{44.649.019}{312.817} + 572 \\ &= 143 + 572 \\ &= \text{Rp } 715 \text{ harga minimal per unit tahu sedang} \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$\begin{aligned} \text{Harga} &= \frac{31.892.157}{(252.000 + 72.836)} + 398 \\ &= \frac{31.892.157}{324.836} + 398 \\ &= 98 + 398 \\ &= \text{Rp } 496 \text{ harga minimal per unit tahu Kecil} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan pada Usaha Tahu Pak Ali, diperoleh nilai harga jual minimal per unit untuk masing-masing varian produk sebagai berikut: Rp1.120 untuk tahu besar, Rp715 untuk tahu sedang, dan Rp496 untuk tahu kecil. Nilai-nilai ini merupakan ambang batas bawah (*floor price*) yang harus dipenuhi agar pendapatan dari setiap unit produk yang terjual setidaknya mampu menutup seluruh alokasi biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan selama proses produksi.

Penetapan harga minimal ini menunjukkan titik di mana usaha Pak Ali berada pada posisi tidak laba dan tidak rugi untuk setiap unitnya. Oleh karena itu, penetapan harga jual aktual yang saat ini diterapkan Pak Ali harus tetap dipertahankan berada di atas angka angka tersebut guna menjamin ketersediaan margin kontribusi. Sebagaimana dijelaskan dalam literatur manajemen biaya, penentuan harga jual yang tepat di atas biaya total per unit merupakan strategi fundamental untuk menjaga kemampuan usaha dalam mencapai titik impas (*Break Even Point*) secara lebih cepat dan aman.²⁰

Hasil temuan pada usaha Pak Ali ini menegaskan bahwa setiap keputusan untuk menurunkan harga jual atau adanya kenaikan biaya bahan baku harus dipertimbangkan secara matang agar tidak menembus batas harga minimal tersebut. Hal ini sejalan dengan prinsip perencanaan laba yang menyatakan bahwa pengendalian biaya dan

²⁰ Garrison, Noreen, dan Brewer, *Managerial Accounting*, 78.

efisiensi produksi adalah kunci utama untuk memperlebar selisih antara harga jual minimal dan harga jual aktual.²¹ Dengan menjaga efisiensi pada struktur biaya, Pak Ali dapat memiliki posisi tawar harga yang lebih kompetitif di pasar tanpa harus mengorbankan tingkat profitabilitas usahanya.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai posisi penetapan harga pada usaha Pak Ali, maka disusun grafik perbandingan antara harga jual aktual yang berlaku di pasar dengan harga jual minimal (BEP per unit) yang telah dihitung. Jarak antara harga jual aktual dan harga minimal ini mencerminkan besarnya margin kontribusi yang diperoleh Pak Ali dari setiap unit tahu yang terjual. Berikut adalah visualisasi perbandingan tersebut:



Sumber: Usaha Tahu Pak Ali (Data Diolah 2025)

²¹ Putri dkk., “Analisis Break Even Point,” 225

Berdasarkan tersebut, terlihat bahwa seluruh varian produk tahu Pak Ali memiliki harga jual aktual yang berada di atas harga jual minimal. Hal ini menunjukkan bahwa secara unit, setiap produk yang dihasilkan sudah memberikan kontribusi positif terhadap laba usaha. Semakin besar selisih antara kedua titik tersebut, maka semakin besar pula ketahanan usaha Pak Ali terhadap fluktuasi kenaikan biaya variabel, seperti harga bahan baku kedelai.

b. Usaha Tahu Pak Abi

1) HPP

Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) pada usaha Pak Abi dilakukan dengan mengidentifikasi seluruh komponen biaya yang terlibat dalam proses transformasi bahan baku menjadi produk jadi selama tahun 2023. Mengacu pada metode full costing, struktur biaya pada usaha Pak Abi mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik.²²

Penentuan HPP ini berfungsi untuk memetakan konsumsi sumber daya ekonomi pada setiap unit tahu yang dihasilkan oleh Pak Abi. Melalui rincian biaya yang akurat, Pak Abi dapat mengevaluasi efisiensi penggunaan bahan baku kedelai serta alokasi biaya pendukung produksi lainnya. Nilai HPP ini nantinya menjadi dasar utama bagi usaha Pak Abi dalam menetapkan harga jual dan

²² Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, 122.

menghitung margin keuntungan yang diharapkan. Berikut disajikan rincian biaya yang membentuk HPP pada usaha tahu Pak Abi:

- Total Biaya Produksi = Bahan Baku yang digunakan + Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung + Biaya Overhead Pabrik

$$= 420.852.500 + 186.375.000 + 69.090.000$$

$$\text{Total Biaya Produksi} = \text{Rp } 676.317.500$$

$$\begin{aligned} \text{➤ HPP rata-rata} &= \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Total Produksi (unit/tahun)}} \\ &= \frac{676.317.500}{552.735} \\ &= \text{Rp } 1.223 / \text{unit} \end{aligned}$$

- Alokasi biaya per jenis (proporsional) = Total Biaya Produksi × Proporsi (porsi cetakan per hari)

$$\text{Tahu Besar} = 676.317.500 \times 0.29 = \text{Rp } 196.132.075$$

$$\text{Tahu Sedang} = 676.317.500 \times 0.41 = \text{Rp } 277.290.175$$

$$\text{Tahu Kecil} = 676.317.500 \times 0.29 = \text{Rp } 196.132.075$$

$$\text{➤ HPP per unit (jenis)} = \frac{\text{Alokasi biaya jenis}}{\text{Produksi tahunan jenis tersebut}}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahu Besar} &= \frac{196.132.075}{86.975} \\ &= \text{Rp } 2.255 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahu Sedang} &= \frac{277.290.175}{181.760} \\ &= \text{Rp } 1.526 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahu Kecil} &= \frac{196.132.075}{284.000} \\ &= \text{Rp } 691 \end{aligned}$$

Adapun ringkasan hasil perhitungan HPP produk usaha tahu Pak Ali disajikan dalam berikut:

Tabel 4.10 HPP Tahun 2023

Usaha	Ukuran Tahu	Harga Jual	HPP / unit
Pak Abi	Tahu Besar	Rp 3.000	2.287 Pcs
	Tahu Sedang	Rp 2.500	1.532 Pcs
	Tahu Kecil	Rp 1.000	700 Pcs

Sumber : Usaha Tahu Pak Abi (Data Diolah 2025)

Berdasarkan tabel tersebut biaya produksi pada usaha Pak Abi selama tahun 2023 mencapai Rp676.317.500 untuk menghasilkan volume produksi sebanyak 552.735 unit. Melalui pengintegrasian seluruh elemen biaya produksi, diperoleh HPP rata-rata sebesar Rp1.224 per unit. Dari hasil pembagian alokasi biaya dan proporsi cetakan, diperoleh HPP per jenis produk yaitu sebesar Rp2.287 untuk tahu besar, Rp1.532 untuk tahu sedang, dan Rp700 untuk tahu kecil.

Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa struktur biaya pada usaha Pak Abi sangat dipengaruhi oleh kapasitas produksi dan alokasi biaya tenaga kerja. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa penggunaan metode *full costing* dalam industri tahu memberikan hasil perhitungan biaya per unit yang lebih komprehensif karena mencakup seluruh biaya overhead pabrik secara mendetail.²³ Temuan pada usaha Pak Abi membuktikan bahwa perbedaan nilai HPP antar jenis produk terjadi akibat perbedaan

²³ Rahmady dan Guntur, "Analisis Titik Impas," 12

ukuran cetakan dan tingkat efisiensi penggunaan bahan baku pada tiap-tiap varian tahu yang diproduksi.

Selain itu, penetapan HPP yang terperinci ini menjadi instrumen penting bagi Pak Abi dalam mengontrol margin keuntungan internal. Sebagaimana dijelaskan dalam penelitian terdahulu, akurasi dalam menghitung HPP merupakan langkah krusial bagi pelaku UKM untuk menghindari kesalahan dalam menetapkan harga jual yang dapat berakibat pada kerugian tersembunyi.²⁴ Dengan mengetahui nilai HPP yang presisi untuk setiap jenis produk, usaha Pak Abi dapat memastikan bahwa setiap unit yang terjual telah memberikan kontribusi yang memadai untuk menutup seluruh pengeluaran operasional usaha

2) Margin Kontribusi

Analisis margin kontribusi pada usaha Pak Abi tahun 2023 dilakukan untuk mengetahui sisa pendapatan penjualan setelah dikurangi dengan seluruh biaya variabel. Nilai ini menjadi indikator utama untuk mengukur kemampuan setiap varian produk dalam menutup beban biaya tetap operasional usaha Pak Abi.

a. Margin Kontribusi Per Unit Usaha Pak Abi

Perhitungan dilakukan pada tiga varian produk yang dihasilkan, yaitu tahu besar, tahu sedang, dan tahu kecil. Dengan mengetahui margin kontribusi per unit, Pak Abi dapat memetakan produk mana

²⁴ Putri dkk., "Analisis Break Even Point," 215.

yang memberikan kontribusi laba paling efisien terhadap struktur biaya tetapnya. Berikut adalah rumus dan rincian hasil perhitungan margin kontribusi pada usaha Pak Abi:

$$MK \text{ Rupiah} = \text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel Perunit}$$

$$MK \text{ Unit} = \frac{\text{Margin Kontribusi Perunit}}{\text{Unit Produk yang dijual}}$$

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\begin{aligned} MK \text{ Rupiah} &= (3.000 \times 86.975 \text{ tahu}) - 136.806.618 \\ &= \text{Rp } 124.118.832 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} MK \text{ Unit} &= \frac{124.118.832}{86.975} \\ &= 1.427 \text{ Tahu Besar} \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} MK \text{ Rupiah} &= (2.500 \times 181.760 \text{ Tahu}) - 191.529.256 \\ &= \text{Rp } 262.870.735 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} MK \text{ Unit} &= \frac{262.870.735}{181.760} \\ &= 1.446 \text{ Tahu Sedang} \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$\begin{aligned} MK \text{ Rupiah} &= (1.000 \times 284.000 \text{ tahu}) - 136.806.618 \\ &= \text{Rp } 147.193.382 \end{aligned}$$

$$MK \text{ Unit} = \underline{147.193.382}$$

284.000

= 518 Tahu Kecil

Adapun ringkasan hasil perhitungan Margin kontribusi rupiah dan perunit produk usaha tahu Pak Ali disajikan dalam Tabel 4.6 berikut:

Tabel 4.11 Margin Kontribusi Rupiah dan Perunit Tahun 2023

Ukuran Tahu	Tahu Terjual	MK Rupiah	Mk Unit
Tahu Besar	86.975 Pcs	Rp 124.118.382	1.427 Pcs
Tahu Sedang	181.760 Pcs	Rp 262.870.735	1.446 Pcs
Tahu Kecil	284.000 Pcs	Rp 147.193.382	518 Pcs

Sumber :Usaha Tahu Pak Abi (Data Diolah 2025)

Berdasarkan hasil perhitungan, usaha Pak Abi menghasilkan margin kontribusi per unit sebesar Rp1.446 untuk tahu sedang, Rp1.427 untuk tahu besar, dan Rp518 untuk tahu kecil. Margin kontribusi rupiah tertinggi berasal dari tahu sedang sebesar Rp262.870.735, yang didukung oleh jumlah penjualan sebanyak 181.760 unit. Temuan ini menunjukkan bahwa margin kontribusi pada usaha Pak Abi sangat dipengaruhi oleh kombinasi antara efisiensi biaya variabel per unit dan volume penjualan yang dicapai selama tahun 2023.

Kondisi ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa margin kontribusi dalam industri tahu sangat dipengaruhi oleh efisiensi biaya bahan baku, harga jual, serta jumlah

produk yang terjual.²⁵ Pada usaha Pak Abi, besarnya selisih antara harga jual dan biaya variabel pada setiap varian produk memberikan ruang yang memadai bagi usaha untuk menutup biaya tetap operasionalnya. Hal ini membuktikan bahwa variasi ukuran tahu menyebabkan perbedaan kontribusi margin, di mana produk dengan efisiensi bahan baku yang lebih baik cenderung memberikan margin kontribusi yang lebih besar bagi kelangsungan usaha.²⁶

Secara keseluruhan, pencapaian margin kontribusi pada tahu sedang milik Pak Abi memperkuat hasil penelitian terdahulu yang menyimpulkan bahwa produk dengan volume penjualan tinggi mampu memberikan kontribusi margin rupiah yang besar bagi usaha.²⁷ Nilai margin kontribusi yang dihasilkan oleh ketiga jenis produk Pak Abi ini menjadi dasar penting dalam perencanaan laba dan pengendalian biaya internal agar operasional usaha tetap berada di atas titik impas.

b. Margin kontribusi Total Usaha Tahu Pak Abi

Setelah menghitung margin kontribusi perunit tahu selanjutnya adalah menghitung margin kontribusi total dalam rupiah dan unit tahun 2023 dari usaha tahu Pak Ali dengan rumus perhitungan sebagai berikut:

$$\text{MK Rupiah Total} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$\text{MK Unit Total} = \frac{\text{Total Margin Kontribusi Perunit}}{\text{Total Unit Produk yang dijual}}$$

²⁵ Rahmady dan Guntur, “Analisis Titik Impas...”, 15.

²⁶ Putri, dkk., “Analisis Break Even Point...”, 215

²⁷ Kusumawardani dan Alamsyah, “Analisis Perhitungan BEP...”, 117.

$$MK \text{ Rupiah Total} = 999.325.000 - 465.142.500$$

$$= \text{Rp } 534.182.500$$

$$MK \text{ Unit Total} = \frac{534.182.500}{552.735}$$

$$= 966 \text{ Tahu}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, Usaha Tahu Pak Abi menghasilkan Margin Kontribusi total sebesar Rp534.182.500 dengan nilai rata-rata per unit sebesar Rp966. Angka ini merepresentasikan sisa pendapatan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap tahunan usaha. Nilai margin per unit ini mengindikasikan bahwa profitabilitas usaha Pak Abi sangat bergantung pada strategi volume penjualan untuk mencapai titik impas dan memperoleh laba yang optimal.

Temuan ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa margin kontribusi dalam industri tahu sangat dipengaruhi oleh volume penjualan guna menutupi dominasi biaya variabel produksi.²⁸ Dalam kasus Pak Abi, margin per unit sebesar Rp966 menuntut adanya efisiensi yang ketat pada biaya variabel, terutama biaya bahan baku dan tenaga kerja, agar ruang margin tidak menyempit akibat fluktuasi harga pasar.

Pola kontribusi margin pada usaha Pak Abi yang mengandalkan volume penjualan ini juga selaras dengan hasil penelitian terdahulu yang menyimpulkan bahwa meskipun margin per unit relatif kecil, usaha tetap dapat mencapai target laba yang

²⁸ Rahmady dan Guntur, "Analisis Titik Impas...", 15.

direncanakan selama volume produksi ditingkatkan secara konsisten²⁹ Hal ini membuktikan bahwa kapasitas produksi Pak Abi yang besar merupakan langkah strategis untuk menjaga kelangsungan operasional usaha.

Selain itu, besarnya total margin kontribusi sebesar Rp534.182.500 ini membuktikan bahwa harga jual yang ditetapkan Pak Abi saat ini sudah berada di atas biaya variabelnya. Sebagaimana dijelaskan dalam literatur terkait, margin kontribusi yang positif merupakan syarat mutlak bagi sebuah UMKM untuk dapat menentukan harga jual yang kompetitif sekaligus sebagai dasar pengendalian biaya.³⁰ Dengan demikian, analisis pada usaha Pak Abi ini memberikan gambaran bahwa pengendalian biaya variabel dan penjagaan volume penjualan tetap menjadi kunci utama dalam mempertahankan nilai margin kontribusi agar tetap stabil.

4) Rasio Margin Kontribusi

Rasio margin kontribusi merupakan indikator yang sangat berguna bagi Usaha Tahu Pak Abi karena usaha ini memiliki berbagai macam varian produk, yaitu tahu besar, sedang, dan kecil. Rasio ini berfungsi untuk menentukan titik impas usaha secara keseluruhan serta mengukur efektivitas setiap rupiah penjualan dalam menghasilkan margin yang tersedia untuk menutup biaya tetap operasional.

²⁹ Putri, dkk., “Analisis Break Even Point...”, 215.

³⁰ Kusumawardani dan Alamsyah, “Analisis Perhitungan BEP...”, 117.

Dengan meninjau data penjualan dan margin kontribusi yang telah diperoleh pada tahun 2023, maka hasil perhitungan rasio margin kontribusi pada Usaha Tahu Pak Abi adalah sebagai berikut:

1. Rasio Margin Kontribusi Total

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

$$\begin{aligned} \text{RCM Total} &= \frac{534.182.500}{999.325.000} \times 100\% \\ &= 53 \% \end{aligned}$$

2. Rasio Margin Kontribusi Masing-masing produk

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\begin{aligned} \text{RCM TB} &= \frac{124.118.832}{260.925.000} \times 100\% \\ &= 53 \% \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} \text{RCM TS} &= \frac{262.870.735}{454.400.000} \times 100\% \\ &= 32 \% \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$\begin{aligned} \text{RCM TK} &= \frac{118.703.810}{284.000.000} \times 100\% \\ &= 52 \% \end{aligned}$$

Perhitungan rasio margin kontribusi (RCM) untuk masing-masing ukuran tahu dilakukan dengan membandingkan nilai RCM pada setiap jenis varian produk yang dihasilkan oleh Pak Abi. Melalui

perbandingan tersebut, dapat diidentifikasi ukuran tahu mana yang memiliki nilai RCM paling tinggi. Ukuran tahu dengan nilai RCM yang lebih besar menunjukkan kontribusi yang lebih efektif terhadap penutupan biaya tetap dan pencapaian laba dari setiap rupiah penjualannya.

Oleh karena itu, varian dengan RCM tertinggi dapat dijadikan prioritas atau lebih diutamakan dalam alokasi proses produksi guna mengoptimalkan profitabilitas usaha Pak Abi. Berdasarkan hasil perhitungan terhadap ketiga jenis produk Pak Abi (tahu besar, sedang, dan kecil), berikut disajikan data ukuran tahu yang diutamakan dalam produksi pada tahun 2023:

Tabel 4.12 Produksi Tahu Yang Diutamakan Tahun 2023

Ukuran Tahu	RCM (%)	Prioritas
Tahu Besar	53%	Prioritas I
Tahu Sedang	32%	Prioritas III
Tahu Kecil	52%	Prioritas II

Sumber :Usaha Tahu Pak Abi (Data Diolah 2025)

Hasil analisis rasio margin kontribusi pada usaha tahu Pak Abi tahun 2023 menunjukkan kesesuaian dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa rasio margin kontribusi merupakan alat utama dalam menentukan efisiensi produk dan prioritas produksi.³¹ Penelitian terdahulu menegaskan bahwa produk dengan rasio margin kontribusi yang lebih tinggi akan lebih cepat menutup biaya tetap dan memberikan

³¹ Rahmady dan Guntur, “Analisis Titik Impas,” 15.

kontribusi laba yang lebih besar, meskipun volume penjualannya tidak selalu paling tinggi.

Ditinjau per produk, usaha Pak Abi memiliki rasio margin kontribusi tertinggi pada tahu besar sebesar 53%, sehingga produk tersebut menjadi yang paling efisien dalam menghasilkan margin laba dari setiap rupiah penjualannya. Meskipun tahu sedang memberikan total nilai rupiah yang besar karena volume penjualan yang tinggi, secara rasio, tahu besar memberikan kontribusi yang lebih maksimal terhadap penutupan biaya tetap tahunan. Temuan ini memperkuat hasil penelitian terdahulu yang menyimpulkan bahwa fokus pada produk dengan rasio margin kontribusi tertinggi merupakan strategi yang tepat dalam meningkatkan efisiensi biaya dan perencanaan laba.³²

Selain itu, efektivitas penentuan harga jual dan pengendalian biaya variabel pada usaha Pak Abi menjadi dasar penting dalam analisis titik impas. Sebagaimana dijelaskan dalam literatur terkait, pemahaman terhadap rasio margin kontribusi memungkinkan pelaku usaha untuk melakukan perencanaan laba yang lebih akurat dan terukur.³³ Dengan demikian, analisis pada usaha Pak Abi menunjukkan bahwa produk dengan rasio margin tinggi perlu dipertahankan konsistensinya guna menjaga potensi keberlanjutan ekonomi usaha di Kelurahan Hadimulyo Timur.

³² Putri dkk., “Analisis Break Even Point,” 218

³³ Kusumawardani dan Alamsyah, “Analisis Perhitungan BEP,” 120.

5) Menghitung BEP

Berdasarkan landasan teori yang telah dipaparkan sebelumnya, perhitungan titik impas pada usaha Pak Abi dilakukan untuk menentukan ambang batas minimum penjualan agar usaha tidak berada dalam kondisi rugi. Menggunakan data biaya tetap dan variabel yang telah diidentifikasi, berikut adalah hasil perhitungan BEP baik dalam satuan unit maupun rupiah pada usaha tahu Pak Abi selama tahun 2023:

1. BEP dalam rupiah

$$\diamond \text{ BEP (Total)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Total)} &= \frac{211.175.000}{53 \%} \\ &= \text{Rp } 398.443.396 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\begin{aligned} \text{BEP TB} &= \frac{50.279.762}{48 \%} \\ &= \text{Rp } 104.794.504 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} \text{BEP TS} &= \frac{80.447.619}{32\%} \\ &= \text{Rp } 251.398.810 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$\begin{aligned} \text{BEP TK} &= \frac{50.279.762}{52 \%} \\ &= \text{Rp } 96.691.850 \end{aligned}$$

3. BEP dalam unit

Penghitungan BEP dalam unit bertujuan untuk mengetahui bauran penjualan masing-masing jenis ukuran tahu secara bersama-sama, terlebih dahulu dicari margin kontribusi perunit untuk masing-masing jenis ukuran tahu:

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\begin{aligned} \text{BEP TB} &= \frac{31.888.235}{2.500 - 894} \\ &= \text{Rp } 19.861 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} \text{BEP TS} &= \frac{44.643.529}{1.500 - 572} \\ &= \text{Rp } 48.130 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$\begin{aligned} \text{BEP TK} &= \frac{31.888.235}{1.000 - 398} \\ &= \text{Rp } 52.929 \end{aligned}$$

Adapun ringkasan hasil perhitungan BEP rupiah dan perunit produk usaha tahu Pak Abi disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 4.13 Break Even Point Perunit dan Rupiah Tahun 2023

Ukuran Tahu	Tahu Terjual	BEP Unit	Pendapatan	BEP Rupiah
Tahu Besar	86.975 Pcs	35.233 Pcs	Rp 260.925.000	Rp 104.749.504
Tahu Sedang	181.760 Pcs	55.625 Pcs	Rp 454.400.000	Rp 251.398.810
Tahu Kecil	284.000 Pcs	97.012 Pcs	Rp 284.000.000	Rp 96.691.000

Sumber :Usaha Tahu Pak Abi (Data Diolah 2025)

Hasil perhitungan BEP per unit dan rupiah pada usaha tahu Pak Abi tahun 2023 menunjukkan bahwa tingkat titik impas sangat bergantung pada harga jual, struktur biaya tetap, dan margin kontribusi masing-masing produk. Temuan ini selaras dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa BEP dalam industri tahu sangat dipengaruhi oleh besarnya biaya tetap serta rasio margin kontribusi setiap produk.³⁴ Penelitian tersebut menegaskan bahwa produk dengan margin kontribusi yang lebih tinggi akan memiliki BEP unit yang lebih rendah, sehingga usaha dapat lebih cepat mencapai kondisi impas.

Secara rinci, usaha Pak Abi menunjukkan BEP unit sebesar 35.233 pcs untuk tahu besar, 55.625 pcs untuk tahu sedang, dan 97.012 pcs untuk tahu kecil. Adapun BEP dalam satuan rupiah adalah masing-masing sebesar Rp104.749.504 (tahu besar), Rp251.398.810 (tahu sedang), dan Rp96.691.000 (tahu kecil). Capaian angka ini membuktikan bahwa efisiensi pada margin kontribusi produk tahu besar memungkinkan Pak Abi mencapai titik impas dengan volume penjualan yang lebih sedikit jika dibandingkan dengan beban biaya variabelnya.

Temuan ini secara keseluruhan memperkuat hasil penelitian terdahulu yang menyimpulkan bahwa analisis BEP merupakan alat penting dalam menentukan kelayakan usaha dan strategi produksi.³⁵ Sebagaimana dijelaskan dalam literatur terkait, produk dengan efisiensi

³⁴ Rahmady dan Guntur, “Analisis Titik Impas...”, 15.

³⁵ Putri, dkk., “Analisis Break Even Point...”, 215.

margin kontribusi yang lebih tinggi memberikan ruang gerak yang lebih luas bagi usaha untuk mencapai laba yang optimal.³⁶ Dengan realisasi penjualan yang berada di atas angka BEP tersebut, Pak Abi dapat memastikan bahwa usahanya tidak hanya sekadar mencapai titik balik modal, tetapi juga berada pada posisi yang menguntungkan dalam perencanaan laba jangka panjang.

6) Grafik Perhitungan BEP

Grafik perhitungan BEP pada usaha Pak Abi disusun untuk menggambarkan titik keseimbangan antara total pendapatan dan total biaya berdasarkan teori analisis biaya-volume-laba. Secara konseptual, BEP terjadi ketika total pendapatan (*Total Revenue*) sama dengan total biaya (*Total Cost*), sehingga pada titik tersebut usaha tidak mengalami laba maupun rugi.³⁷

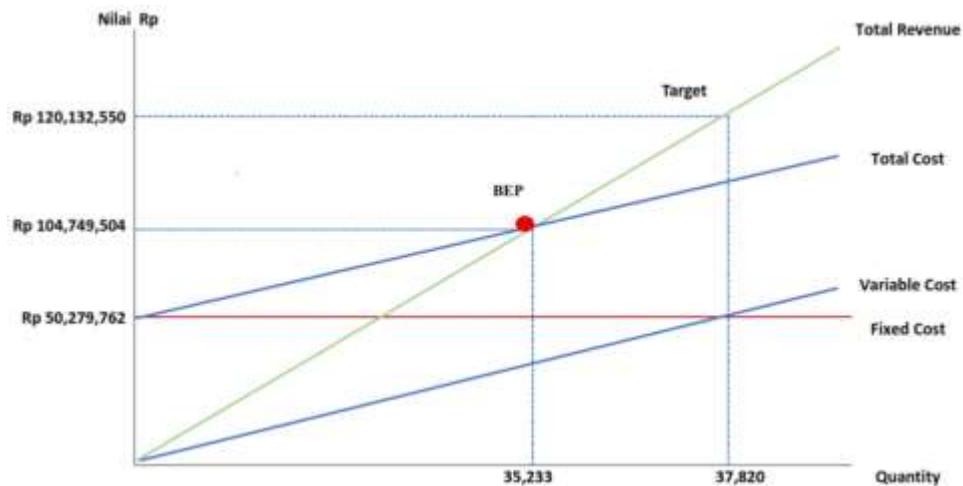
Titik perpotongan antara garis total biaya dan garis total pendapatan pada grafik menunjukkan posisi BEP, yaitu jumlah minimum unit produk yang harus diproduksi dan dijual agar Pak Abi dapat menutup seluruh biaya operasionalnya. Area di sebelah kanan titik BEP merupakan area laba, sedangkan area di sebelah kiri menunjukkan area kerugian. Visualisasi ini memudahkan Pak Abi dalam memantau sejauh mana volume penjualan saat ini telah melampaui ambang batas kritis untuk mencapai target keuntungan yang direncanakan.

³⁶ Kusumawardani dan Alamsyah, “Analisis Perhitungan BEP...”, 117.

³⁷ Garrison, dkk., *Managerial Accounting*, 78.

a) Grafik BEP Tahu Besar

Gambar 4.5 Grafik BEP Tahu Besar Pak Abi



Sumber: Industri Tahu Pak Abi (Data Diolah 2025)

Pada grafik BEP Tahu Besar, garis merah horizontal menggambarkan biaya tetap (*Fixed Cost*) yang nilainya sebesar Rp 50.279.762. Biaya tetap ini tidak berubah meskipun jumlah produksi naik atau turun. Garis biru menunjukkan total biaya yang merupakan gabungan antara biaya tetap dan biaya variabel yang mengikuti perubahan volume produksi. Semakin besar jumlah produksi, semakin tinggi pula total biaya yang harus dikeluarkan.

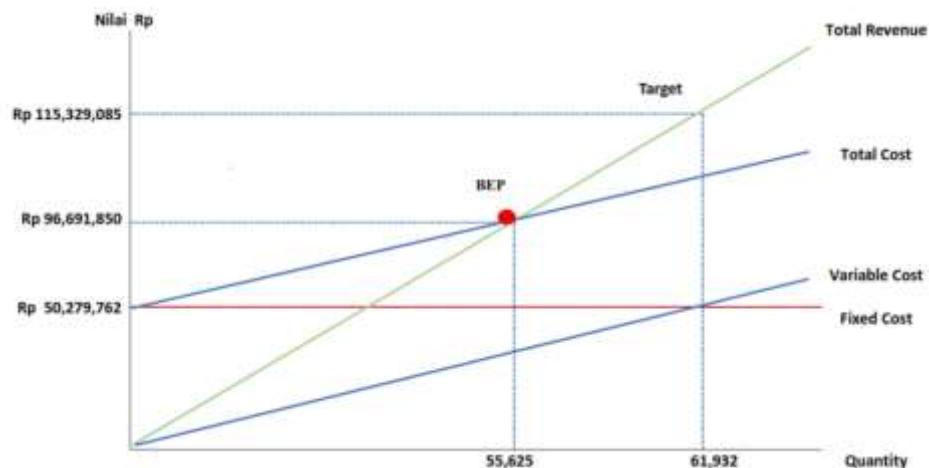
Sementara itu, garis hijau menggambarkan total pendapatan (*Total Revenue*). Garis ini menanjak lebih curam dibanding *Total Cost* karena setiap unit tahu yang terjual memberikan kontribusi pendapatan bagi usaha. Titik perpotongan antara *Total Revenue* dengan *Total Cost* adalah titik impas atau *Break Even Point* (BEP).

Pada grafik terlihat bahwa BEP untuk Tahu Besar tercapai pada 35.233 unit, dengan nilai pendapatan dan total biaya sebesar Rp 104.749.504. Pada titik inilah usaha belum untung dan belum rugi.

Target produksi yang ditetapkan berada pada angka 37.820 unit, dengan total pendapatan sebesar Rp 120.132.550. Karena target tersebut berada di atas BEP, maka pada volume itu usaha sudah menghasilkan keuntungan. Semakin tinggi produksi dan penjualan setelah melewati angka BEP tersebut, semakin besar margin laba yang diperoleh

b) Grafik BEP Tahu Sedang

Gambar 4.6 Grafik BEP Tahu Sedang Pak Abi



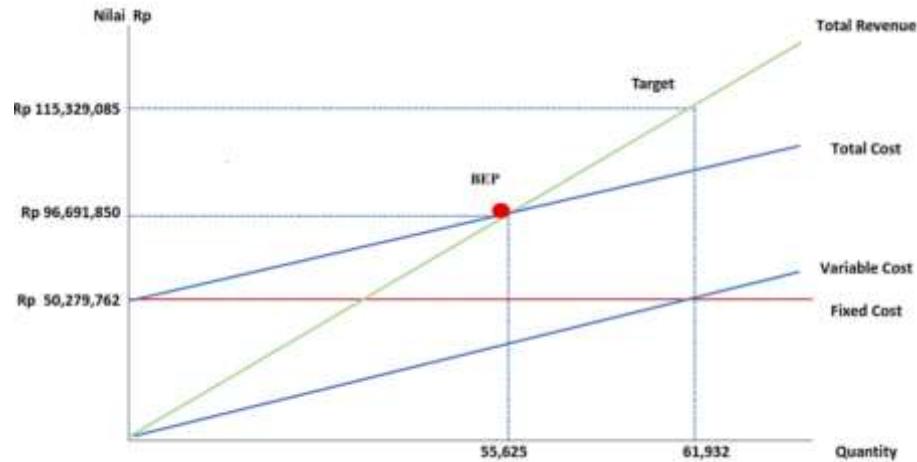
Sumber: Industri Tahu Pak Abi (Data Diolah 2025)

Berdasarkan grafik BEP Tahu Sedang, terlihat bahwa biaya tetap (*fixed cost*) sebesar Rp 50.279.762 digambarkan secara konstan melalui garis merah horizontal, sementara garis biru (*total cost*) dan

garis hijau (*total revenue*) meningkat secara proporsional seiring bertambahnya volume produksi. Titik impas (BEP) tercapai pada volume 55.625 unit dengan nilai nominal Rp 96.691.850, yang menjadi ambang batas minimal agar usaha tidak mengalami kerugian. Dengan target produksi saat ini sebesar 61.932 unit dan total pendapatan Rp 115.329.085, posisi usaha telah melewati titik BEP, yang menunjukkan bahwa usaha Tahu Sedang berada dalam zona profit. Kondisi ini menegaskan bahwa semakin besar selisih antara volume produksi aktual dengan titik impas, maka semakin tinggi keuntungan yang dapat dihasilkan oleh perusahaan.

c) Grafik BEP Tahu Kecil

Gambar 4.7 Grafik BEP Tahu Kecil (Pak Abi)



Sumber: Industri Tahu Pak Abi (Data Diolah 2025)

Grafik BEP pada usaha tahu Pak Abi mengilustrasikan korelasi dinamis antara struktur biaya dan pendapatan pada berbagai tingkat

volume produksi. Garis merah horizontal merepresentasikan biaya tetap (*fixed cost*) sebesar Rp 50.279.762 yang bersifat konstan, sementara garis biru menggambarkan biaya variabel yang meningkat secara linier seiring pertambahan output. Akumulasi dari kedua komponen tersebut membentuk garis biaya total (*total cost*) yang menjadi indikator seluruh pengorbanan ekonomi yang dikeluarkan dalam proses produksi tahu tersebut.¹¹

Garis hijau menunjukkan pendapatan total (*total revenue*) yang meningkat secara proporsional dengan jumlah unit yang terjual, di mana titik perpotongannya dengan garis biaya total menetapkan titik impas pada volume 55.625 unit dengan nilai Rp 96.691.850. Posisi ini merupakan ambang batas krusial bagi Pak Abi untuk menjamin pemulihan biaya secara penuh tanpa mengalami kerugian. Dengan target produksi saat ini sebesar 61.932 unit yang menghasilkan pendapatan Rp 115.329.085, grafik menunjukkan bahwa operasional usaha telah berada di atas titik BEP, sehingga mampu memproyeksikan margin keuntungan yang berkelanjutan.

7) Menghitung Margin Of Safety (MOS)

Sesuai dengan dasar teori perencanaan laba yang telah dipaparkan sebelumnya, perhitungan MOS dilakukan untuk menentukan batas aman penurunan penjualan pada usaha Pak Abi. Melalui analisis ini, Pak Abi

dapat mengetahui sejauh mana volume penjualan dapat menurun sebelum usaha mulai menyentuh titik impas dan berisiko mengalami kerugian.

$$\text{Margin of safety (MOS)} = \frac{\text{Anggaran Penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS dalam Rupiah} = \text{MOS} \times \text{Penjualan direncanakan}$$

$$\begin{aligned} \diamond \text{ MOS (Total)} &= \frac{999.325.000 - 398.443.396}{999.325.000} \times 100\% \\ &= 60 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS Rupiah (Total)} &= 60\% \times 999.325.000 \\ &= \text{Rp } 599.595.000 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{260.925.000 - 104.749.504}{260.925.000} \times 100 \% \\ &= 60 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rupiah)} &= 60 \% \times 260.925.000 \\ &= \text{Rp } 156.555.000 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{454.400.000 - 251.398.810}{454.400.000} \times 100 \% \\ &= 45 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rupiah)} &= 45 \% \times 454.400.000 \\ &= \text{Rp } 204.480.000 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$\begin{aligned}
 \text{MOS} &= \frac{284.000.000 - 96.691.000 \times 100 \%}{284.000.000} \\
 &= 66 \% \\
 \text{MOS (Rupiah)} &= 66 \% \times 284.000.000 \\
 &= \text{Rp } 87.440.000
 \end{aligned}$$

Adapun ringkasan hasil perhitungan MOS produk usaha tahu Pak Abi disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 4.14 MOS Usaha Tahu Pak Ali Tahun 2023

Ukuran Tahu	Penjualan	BEP Rupiah	MOS %	MOS Rupiah
Tahu Besar	Rp 260.925.000	Rp 104.749.504	60 %	Rp 156.555.000
Tahu Sedang	Rp 454.400.000	Rp 251.398.810	45 %	Rp 204.480.000
Tahu Kecil	Rp 284.000.000	Rp 96.691.000	66 %	Rp 87.440.000

Sumber: Usaha Tahu Pak Ali (Data Diolah 2025)

Berdasarkan data pada tabel tersebut, diperoleh nilai tingkat keamanan per varian produk pada usaha Pak Abi yang menunjukkan angka bervariasi, yaitu tahu besar sebesar 60%, tahu sedang sebesar 45%, dan tahu kecil sebesar 66%. Angka-angka ini menggambarkan sejauh mana volume penjualan aktual boleh turun sebelum usaha Pak Abi berada pada posisi titik impas atau mulai mengalami kerugian.

Hasil analisis ini menunjukkan kesesuaian dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa semakin tinggi persentase MOS maka semakin kuat ketahanan suatu usaha dalam menghadapi risiko

penurunan penjualan.³⁸ Dengan nilai MOS tertinggi pada varian tahu kecil sebesar 66%, usaha Pak Abi memiliki tingkat keamanan yang cukup baik, di mana penjualan produk tersebut boleh turun hingga batas tersebut tanpa menyebabkan kerugian operasional.

Temuan pada usaha Pak Abi memperkuat argumen dalam literatur tersebut bahwa nilai MOS yang lebar memberikan ruang gerak yang lebih luas bagi pelaku UMKM dalam melakukan perencanaan laba dan pengendalian biaya tetap.³⁹ Besarnya nilai MOS secara total mencerminkan posisi usaha Pak Abi yang berada pada zona aman, sehingga Pak Abi dapat lebih fokus pada efisiensi biaya variabel atau optimalisasi volume produksi untuk menjaga stabilitas finansial usaha di masa mendatang.

8) Penetapan Harga Jual Berdasarkan BEP

Analisis BEP memberikan informasi kritis mengenai hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, kuantitas produksi, dan harga jual pada usaha Pak Abi. Hal ini memungkinkan usaha untuk menetapkan harga yang tidak hanya menutupi biaya operasional tetapi juga mendukung pencapaian target keuntungan. Oleh karena itu, perhitungan ini digunakan untuk menetapkan ambang harga jual minimum bagi setiap unit produk.

³⁸ Kusumawardani dan Alamsyah, “Analisis Perhitungan BEP...”, 117.

³⁹ Ibid., 117

Berdasarkan struktur biaya yang telah diidentifikasi, penetapan harga jual menggunakan pendekatan BEP untuk usaha tahu Pak Abi dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel perunit}}{\text{Kuantitas}}$$

➤ Ukuran Tahu Besar

$$\begin{aligned} \text{Harga} &= \frac{50.279.762}{(86.975 + 37.820)} + 1.574 \\ &= \frac{50.279.762}{124.795} + 1.574 \\ &= 403 + 1.574 \\ &= \text{Rp } 1.976 \text{ harga minimal per unit tahu besar} \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} \text{Harga} &= \frac{80.447.619}{(181.760 + 61.932)} + 1.054 \\ &= \frac{80.447.619}{243.692} + 1.054 \\ &= 330 + 1.054 \\ &= \text{Rp } 1.384 \text{ harga minimal per unit tahu sedang} \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Kecil

$$\begin{aligned} \text{Harga} &= \frac{31.892.157}{(284.000 + 106.361)} + 482 \\ &= \frac{31.892.157}{390.361} + 482 \\ &= 129 + 482 \\ &= \text{Rp } 611 \text{ harga minimal per unit tahu Kecil} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan pada Usaha Tahu Pak Abi, diperoleh nilai harga jual minimal per unit untuk masing-masing varian produk sebagai berikut: Rp1.976 untuk tahu besar, Rp1.384 untuk tahu sedang, dan Rp611 untuk tahu kecil. Nilai-nilai ini merupakan ambang batas bawah (*floor price*) yang harus dipenuhi agar pendapatan dari setiap unit produk yang terjual setidaknya mampu menutup seluruh alokasi biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan selama proses produksi.

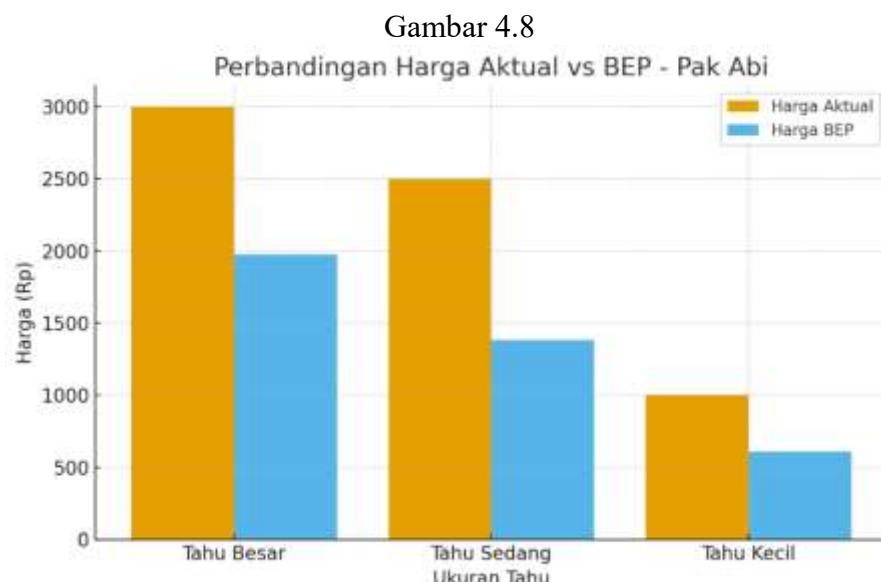
Penetapan harga minimal ini menunjukkan titik di mana usaha Pak Abi berada pada posisi tidak laba dan tidak rugi untuk setiap unitnya. Oleh karena itu, penetapan harga jual aktual yang saat ini diterapkan Pak Abi harus tetap dipertahankan berada di atas angka-angka tersebut guna menjamin ketersediaan margin kontribusi. Sebagaimana dijelaskan dalam literatur manajemen biaya, penentuan harga jual yang tepat di atas biaya total per unit merupakan strategi fundamental untuk menjaga kemampuan usaha dalam mencapai titik impas secara lebih cepat dan aman.⁴⁰

Hasil temuan pada usaha Pak Abi ini menegaskan bahwa setiap keputusan untuk menurunkan harga jual atau adanya kenaikan biaya bahan baku harus dipertimbangkan secara matang agar tidak menembus batas harga minimal tersebut. Hal ini sejalan dengan prinsip perencanaan laba yang menyatakan bahwa pengendalian biaya dan

⁴⁰ Garrison, Noreen, dan Brewer, *Managerial Accounting*, 78.

efisiensi produksi adalah kunci utama untuk memperlebar selisih antara harga jual minimal dan harga jual aktual.⁴¹ Dengan menjaga efisiensi pada struktur biaya, Pak Abi dapat memiliki posisi tawar harga yang lebih kompetitif di pasar tanpa harus mengorbankan tingkat profitabilitas usahanya.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai posisi penetapan harga pada usaha Pak Abi, maka disusun grafik perbandingan antara harga jual aktual yang berlaku di pasar dengan harga jual minimal (BEP per unit) yang telah dihitung. Jarak antara harga jual aktual dan harga minimal ini mencerminkan besarnya margin kontribusi yang diperoleh Pak Abi dari setiap unit tahu yang terjual. Berikut adalah visualisasi perbandingan tersebut:



Sumber: Industri Tahu Pak Abi (Data Diolah 2025)

⁴¹ Putri dkk., “Analisis Break Even Point,” 225.

Grafik tersebut memperlihatkan bahwa seluruh varian produk tahu pada usaha Pak Abi dijual di atas nilai ambang batas harga minimal (*BEP per unit*) masing-masing. Selisih positif antara harga jual aktual dan harga minimal ini menunjukkan bahwa kegiatan produksi Pak Abi telah menghasilkan margin kontribusi yang memadai untuk menutup seluruh biaya tetap serta menghasilkan laba operasional.

Ditinjau dari struktur biayanya, jarak antara harga jual dan titik impas pada beberapa varian mencerminkan adanya ruang efisiensi yang masih dapat dioptimalkan, terutama dalam pengendalian biaya produksi. Meskipun demikian, secara keseluruhan usaha tetap berada pada kondisi yang menguntungkan. Upaya peningkatan efisiensi pada penggunaan bahan baku maupun tenaga kerja akan sangat membantu Pak Abi dalam membentuk jarak margin yang lebih lebar, sehingga mampu menjaga keberlanjutan usaha dan memperkuat ketahanan finansial dalam jangka panjang.

c. Usaha Tahu Pak Wisnu

1) HPP

Sesuai dengan metode perhitungan yang telah dipaparkan sebelumnya, penentuan HPP pada usaha Pak Wisnu dilakukan secara komprehensif menggunakan pendekatan full costing. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi seluruh serapan biaya operasional guna

memperoleh nilai biaya per unit yang akurat sebagai dasar penetapan harga jual dan analisis BEP.

Mengingat Pak Wisnu memiliki karakteristik produksi yang spesifik, terutama dengan fokus pada volume produksi harian yang stabil untuk satu jenis varian produk, maka perhitungan HPP pada unit usaha ini diarahkan untuk menunjukkan struktur biaya serta tingkat efisiensi produksi yang dicapai secara mandiri. Berikut adalah hasil identifikasi biaya produksi pada usaha tahu Pak Wisnu selama tahun 2023:

➤ Total Biaya Produksi = Bahan Baku yang digunakan + Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung + Biaya Overhead Pabrik

$$= 190.635.000 + 35.500.000 + 38.860.000$$

$$\text{Total Biaya Produksi} = \text{Rp } 264.995.000$$

$$\begin{aligned} \text{➤ HPP rata-rata} &= \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Total Produksi (unit/tahun)}} \\ &= \frac{264.995.000}{355.000} \\ &= \text{Rp } 746 / \text{unit} \end{aligned}$$

$$\text{➤ HPP per unit (jenis)} = \frac{\text{Alokasi biaya jenis}}{\text{Produksi tahunan jenis tersebut}}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahu Sedang} &= \frac{264.995.000}{355.000} \\ &= \text{Rp } 746 / \text{unit} \end{aligned}$$

Adapun ringkasan hasil perhitungan HPP produk usaha tahu Pak Wisnu disajikan dalam berikut:

Tabel 4.15 HPP Tahun 2023

Ukuran Tahu	Harga Jual	HPP / unit
Tahu Sedang	Rp 1.500	Rp 746/pcs

Sumber : Usaha Tahu Pak Wisnu (Data Diolah 2025)

Berdasarkan tabel tersebut, pengintegrasian seluruh elemen biaya produksi pada usaha Pak Wisnu menghasilkan nilai HPP yang presisi untuk satu-satunya varian produk yang dihasilkan, yaitu tahu sedang sebesar Rp746 per unit. Nilai ini mencerminkan total serapan biaya bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead* yang dialokasikan untuk setiap unit tahu yang terjual.

Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa struktur biaya pada usaha Pak Wisnu sangat dipengaruhi oleh volume produksi harian dan efisiensi penggunaan bahan baku kedelai. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa penggunaan metode *full costing* dalam industri tahu memberikan hasil perhitungan biaya per unit yang lebih komprehensif karena mencakup seluruh biaya *overhead* pabrik secara mendetail.⁴² Temuan pada usaha Pak Wisnu membuktikan bahwa konsistensi pada satu jenis varian produk memungkinkan pengelolaan biaya produksi yang lebih terfokus.

Selain itu, penetapan HPP yang terperinci ini menjadi instrumen penting bagi Pak Wisnu dalam mengontrol margin keuntungan internal. Sebagaimana dijelaskan dalam penelitian

⁴² Rahmady dan Guntur, “Analisis Titik Impas,” 12

terdahulu, akurasi dalam menghitung HPP merupakan langkah krusial bagi pelaku UKM untuk menghindari kesalahan dalam menetapkan harga jual yang dapat berakibat pada kerugian tersembunyi.⁴³ Dengan mengetahui nilai HPP sebesar Rp746, usaha Pak Wisnu dapat memastikan bahwa harga jual yang ditetapkan telah memberikan kontribusi yang memadai untuk menutup seluruh pengeluaran operasional usaha.

2) Margin Kontribusi

Analisis margin kontribusi pada usaha Pak Wisnu tahun 2023 dilakukan untuk mengetahui sisa pendapatan penjualan setelah dikurangi dengan seluruh biaya variabel. Nilai ini menjadi indikator utama untuk mengukur kemampuan setiap varian produk dalam menutup beban biaya tetap operasional usaha Pak Wisnu.

a. Margin Kontribusi Per Unit

Perhitungan pada usaha Pak Wisnu difokuskan pada satu varian produk utama, yaitu tahu sedang. Dengan mengetahui margin kontribusi per unit, Pak Wisnu dapat memetakan efisiensi produk tersebut dalam menutupi struktur biaya tetapnya. Berikut adalah rincian hasil perhitungan margin kontribusi pada usaha Pak Wisnu:

$$MK \text{ Rupiah} = \text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel Perunit}$$

$$MK \text{ Unit} = \frac{\text{Margin Kontribusi Perunit}}{\text{Unit Produk yang dijual}}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

⁴³ Putri dkk., "Analisis Break Even Point," 215.

$$MK \text{ Rupiah} = (1.000 \times 284.000 \text{ tahu}) - 210.895.000$$

$$= \text{Rp } 321.605.000$$

$$MK \text{ Unit} = \frac{321.605.000}{355.000}$$

$$= 906 \text{ Tahu Sedang}$$

Adapun ringkasan hasil perhitungan Margin kontribusi produk usaha tahu Pak Wisnu disajikan dalam berikut:

Tabel 4.16 Margin Kontribusi Rupiah dan Perunit Tahun 2023

Ukuran Tahu	Tahu Terjual	MK Rupiah	Mk Unit
Tahu Sedang	355.000 Pcs	Rp 321.605.000	906 Pcs

Sumber :Usaha Tahu Pak Wisnu (Data Diolah 2025)

Berdasarkan hasil perhitungan, usaha Pak Wisnu menghasilkan margin kontribusi per unit sebesar Rp906 untuk varian tahu sedang. Dengan jumlah penjualan sebanyak 355.000 unit selama tahun 2023, total margin kontribusi rupiah yang dihasilkan adalah sebesar Rp321.605.000. Temuan ini menunjukkan bahwa margin kontribusi pada usaha Pak Wisnu sangat dipengaruhi oleh kombinasi antara pengendalian biaya variabel per unit dan konsistensi volume penjualan yang dicapai.

Kondisi ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa margin kontribusi dalam industri tahu sangat dipengaruhi oleh efisiensi biaya bahan baku, harga jual, serta jumlah

produk yang terjual.⁴⁴ Pada usaha Pak Wisnu, besarnya selisih antara harga jual dan biaya variabel pada produk tahu sedang memberikan ruang yang memadai bagi usaha untuk menutup seluruh biaya tetap operasionalnya. Hal ini membuktikan bahwa meskipun hanya memproduksi satu jenis varian, efisiensi bahan baku yang terjaga dapat memberikan kontribusi margin yang stabil bagi kelangsungan usaha.⁴⁵

Secara keseluruhan, pencapaian margin kontribusi pada usaha Pak Wisnu memperkuat hasil penelitian terdahulu yang menyimpulkan bahwa pengelolaan volume penjualan yang tinggi pada produk andalan mampu memberikan kontribusi margin yang signifikan bagi usaha. Nilai margin kontribusi yang dihasilkan ini menjadi dasar penting bagi Pak Wisnu dalam melakukan perencanaan laba dan pengendalian biaya internal agar operasional usaha tetap berada di atas titik impas.

b. Margin kontribusi Total

Setelah menghitung margin kontribusi perunit tahu selanjutnya adalah menghitung margin kontribusi total dalam rupiah dan unit tahun 2023 dari usaha tahu Pak Wisnu dengan rumus perhitungan sebagai berikut:

$$MK \text{ Rupiah Total} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$MK \text{ Unit Total} = \underline{\text{Total Margin Kontribusi Perunit}}$$

⁴⁴ Rahmady dan Guntur, “Analisis Titik Impas,” 15

⁴⁵ Putri dkk., “Analisis Break Even Point,” 218.

$$\begin{aligned}
 & \text{Total Unit Produk yang dijual} \\
 \text{MK Rupiah Total} &= 532.500.000 - 210.895.00 \\
 &= \text{Rp } 321.605.000 \\
 \text{MK Unit Total} &= \underline{321.605.000}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, usaha tahu Pak Wisnu menghasilkan Margin Kontribusi total sebesar Rp321.605.000 dengan nilai per unit sebesar Rp906. Angka ini merepresentasikan sisa pendapatan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap tahunan. Dengan margin per unit di bawah seribu rupiah, profitabilitas usaha Pak Wisnu sangat bergantung pada stabilitas volume penjualan untuk mencapai titik impas dan laba optimal.

Temuan ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa industri tahu sangat dipengaruhi oleh volume penjualan guna menutupi dominasi biaya variabel produksi.⁴⁶ Dalam hal ini, margin sebesar Rp906 menuntut efisiensi ketat pada biaya bahan baku agar ruang margin tidak menyempit akibat fluktuasi harga pasar.

Secara keseluruhan, margin kontribusi positif ini membuktikan bahwa harga jual yang ditetapkan Pak Wisnu sudah mampu menutup biaya variabelnya. Hal ini selaras dengan literatur yang menyebutkan bahwa margin kontribusi positif adalah syarat mutlak bagi UMKM

⁴⁶ Rahmady dan Guntur, "Analisis Titik Impas," 15

untuk menjaga kelangsungan operasional dan menentukan harga jual yang kompetitif.⁴⁷

3) Rasio Margin Kontribusi

Berdasarkan data operasional tahun 2023, perhitungan rasio margin kontribusi pada usaha tahu Pak Wisnu dilakukan untuk melihat proporsi margin terhadap total penjualan produk tahu sedang. Berikut adalah rincian perhitungannya:

1. Rasio Margin Kontribusi Total

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

$$\begin{aligned} \text{RCM Total} &= \frac{321.605.000}{532.500.000} \times 100\% \\ &= 60 \% \end{aligned}$$

2. Rasio Margin Kontribusi Masing-masing produk

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} \text{RCM TS} &= \frac{321.605.000}{532.500.000} \times 100\% \\ &= 60 \% \end{aligned}$$

Pada usaha Pak Wisnu, nilai RCM yang diperoleh dari varian tahu sedang menunjukkan efektivitas setiap rupiah penjualan dalam menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Mengingat Pak Wisnu hanya memfokuskan proses produksi pada satu jenis produk, nilai RCM ini menjadi indikator tunggal yang menentukan efisiensi operasional seluruh usaha.

⁴⁷ Kusumawardani dan Alamsyah, “Analisis Perhitungan BEP,” 124.

Berdasarkan hasil perhitungan tahun 2023, nilai RCM pada usaha tahu Pak Wisnu adalah sebesar 60%. Angka ini menunjukkan bahwa setiap rupiah pendapatan yang dihasilkan mampu memberikan kontribusi yang kuat terhadap struktur biaya tetap. Fokus produksi pada varian ini terbukti optimal dalam menjaga stabilitas profitabilitas usaha Pak Wisnu secara mandiri.

4) Menghitung BEP

Berdasarkan landasan teori yang telah dipaparkan sebelumnya, perhitungan titik impas pada usaha Pak Wisnu dilakukan untuk menentukan ambang batas minimum penjualan agar usaha tidak berada dalam kondisi rugi. Menggunakan data biaya tetap dan variabel yang telah diidentifikasi, berikut adalah hasil perhitungan BEP baik dalam satuan unit maupun rupiah pada usaha tahu Pak Wisnu selama tahun 2023:

1. BEP dalam rupiah

$$\diamond \text{ BEP (Total)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Total)} &= \frac{54.100.000}{60 \%} \\ &= \text{Rp } 90.166.667 \end{aligned}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} \text{BEP TS} &= \frac{54.100.000}{60 \%} \\ &= \text{Rp } 90.166.667 \end{aligned}$$

2. BEP dalam unit

Penghitungan BEP unit pada usaha Pak Wisnu bertujuan untuk mengetahui volume penjualan minimum yang harus dicapai pada varian tahu sedang agar usaha berada pada titik impas. Berdasarkan nilai margin kontribusi per unit yang telah dihitung sebelumnya, berikut adalah hasil perhitungan BEP unit untuk usaha Pak Wisnu:

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned} \text{BEP TS} &= \frac{54.100.000}{1.500-594} \\ &= \text{Rp } 59.718 \end{aligned}$$

Adapun ringkasan hasil perhitungan BEP rupiah dan perunit produk usaha tahu Pak Wisnu disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 4.17 *Break Even Point* Perunit dan Rupiah Tahun 2023

Ukuran Tahu	Tahu Terjual	BEP Unit	Pendapatan	BEP Rupiah
Tahu Sedang	Rp 1.500	59.718 Pcs	Rp 532.500.000	Rp 90.166.667

Sumber :Usaha Tahu Pak Wisnu (Data Diolah 2025)

Hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada usaha tahu Pak Wisnu tahun 2023 menunjukkan titik impas yang harus dicapai untuk menjamin keberlangsungan operasionalnya. Temuan ini selaras dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa BEP dalam industri tahu sangat dipengaruhi oleh besarnya biaya tetap serta rasio margin kontribusi produk.⁴⁸ Pada usaha Pak Wisnu, fokus pada satu jenis varian

⁴⁸ Rahmady dan Guntur, “Analisis Titik Impas,” 18

produk dengan struktur biaya yang terukur terbukti mampu mempercepat pencapaian titik impas.

Secara rinci, usaha Pak Wisnu memerlukan penjualan sebanyak 59.718 unit atau setara dengan nilai Rp90.166.667 untuk mencapai kondisi tidak laba dan tidak rugi. Mengingat total pendapatan tahunan mencapai Rp532.500.000, posisi titik impas ini berada jauh di bawah volume penjualan aktual, yang menandakan bahwa tingkat keamanan usaha Pak Wisnu cukup tinggi.

Secara keseluruhan, hasil ini memperkuat temuan penelitian terdahulu bahwa analisis BEP merupakan alat penting dalam menentukan kelayakan usaha dan strategi produksi.⁴⁹ Efisiensi margin kontribusi yang dihasilkan oleh produk tahu sedang milik Pak Wisnu menjadi kunci utama dalam menjaga operasional usaha tetap berada di atas titik impas dan mencapai profitabilitas yang optimal.

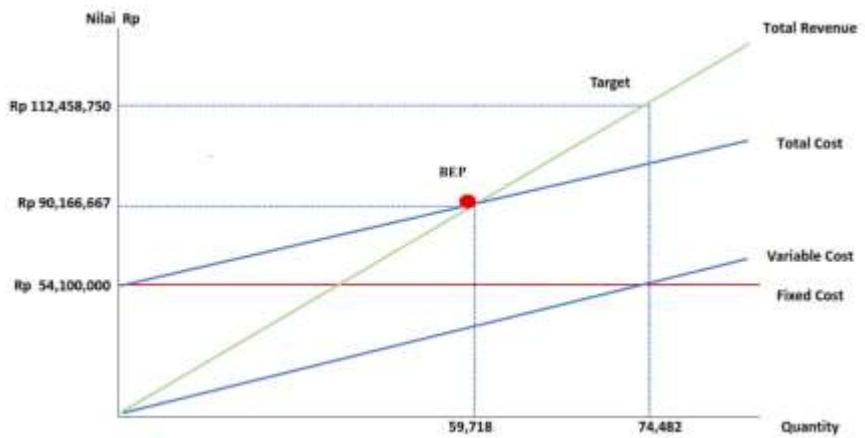
5) Grafik Perhitungan BEP

Visualisasi grafik BEP pada usaha Pak Wisnu menggambarkan titik pertemuan antara total pendapatan dan total biaya produksi. Titik perpotongan pada grafik ini menunjukkan volume penjualan minimum yang harus dicapai agar seluruh biaya operasional dapat tertutupi.

⁴⁹ Putri dkk., “Analisis Break Even Point,” 222.

Melalui representasi visual ini, Pak Wisnu dapat memantau posisi penjualan aktualnya terhadap ambang batas kritis yang telah ditentukan. Hal ini memudahkan pemantauan area laba dan kerugian, sehingga menjadi dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan produksi untuk satu-satunya varian produk yang dihasilkan. Berikut adalah grafik BEP pada usaha Pak Wisnu:

Gambar 4.8 Grafik BEP Tahu Sedang (Pak Wisnu)



Sumber: Industri Tahu Pak Wisnu (Data Diolah 2025)

Grafik BEP pada usaha tahu sedang milik Pak Wisnu menampilkan pola hubungan biaya dan pendapatan yang serupa. Garis merah menunjukkan biaya tetap (*Fixed Cost*) sebesar Rp 54.100.000, yang akan tetap sama tanpa bergantung pada jumlah tahu yang diproduksi. Garis biru pertama menggambarkan biaya variabel (*Variable cost*) yang meningkat seiring bertambahnya produksi, sementara garis biru kedua menggambarkan *Total Cost* yang merupakan hasil penjumlahan biaya tetap dan variabel.

Total pendapatan (*Total Revenue*) ditunjukkan oleh garis hijau yang meningkat secara proporsional dengan jumlah tahu yang terjual. Titik

perpotongan antara garis *Total Revenue* dan *Total Cost* merupakan *Break Even Point* (BEP), yaitu titik di mana pendapatan sama dengan total biaya. Pada grafik ini, BEP dicapai pada produksi sebanyak 59.718 unit, pada nilai pendapatan dan biaya sebesar Rp 90.166.667. Artinya, Pak Wisnu harus menjual minimal 59.718 unit tahu sedang untuk menutup seluruh biaya produksi dan mencapai posisi tidak untung–tidak rugi.

Pada bagian kanan grafik, terlihat juga target produksi sebesar 74.482 unit, yang menghasilkan total pendapatan sebesar Rp 112.458.750. Target ini berada jauh di atas titik BEP sehingga menggambarkan peluang keuntungan yang lebih besar apabila produksi dapat mencapai level tersebut. Grafik ini memberikan gambaran visual bagi Pak Wisnu untuk mengidentifikasi batas minimal penjualan dan potensi laba pada target produksi yang diinginkan.

6) Menghitung Margin Of Safety (MOS)

Sesuai dengan dasar teori perencanaan laba yang telah dipaparkan sebelumnya, perhitungan MOS dilakukan untuk menentukan batas aman penurunan penjualan pada usaha Pak Wisnu. Melalui analisis ini, Pak Wisnu dapat mengetahui sejauh mana volume penjualan dapat menurun sebelum usaha mulai menyentuh titik impas dan berisiko mengalami kerugian.

$$\text{Margin of safety (MOS)} = \frac{\text{Anggaran Penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS dalam Rupiah} = \text{MOS} \times \text{Penjualan direncanakan}$$

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned}
 \text{MOS} &= \frac{532.500.000 - 90.166.667}{532.500.000} \times 100 \% \\
 &= 83 \% \\
 \text{MOS (Rupiah)} &= 83 \% \times 355.000.000 \\
 &= \text{Rp } 441.975.000
 \end{aligned}$$

Adapun ringkasan hasil perhitungan MOS produk usaha tahu Pak Abi disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 4.18 MOS Tahun 2023

Ukuran Tahu	Penjualan	BEP Rupiah	MOS %	MOS Rupiah
Tahu Sedang	Rp 532.500.000	Rp 90.166.667	83%	Rp 441.975.000

Sumber: Industri Tahu Pak Wisnu (Data Diolah 2025)

Berdasarkan data tersebut, diperoleh nilai tingkat keamanan (*Margin of Safety*) pada usaha Pak Wisnu sebesar 83%. Angka ini menggambarkan sejauh mana volume penjualan aktual boleh turun sebelum usaha Pak Wisnu berada pada posisi titik impas atau mulai mengalami kerugian.

Hasil analisis ini menunjukkan kesesuaian dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa semakin tinggi persentase MOS, maka semakin kuat ketahanan suatu usaha dalam menghadapi risiko penurunan penjualan.⁵⁰ Dengan nilai MOS mencapai 83%, usaha Pak

⁵⁰ Kusumawardani dan Alamsyah, "Analisis Perhitungan BEP," 126.

Wisnu memiliki tingkat keamanan yang sangat baik, di mana penjualan produk tersebut boleh turun hingga batas tersebut tanpa menyebabkan kerugian operasional.

Temuan pada usaha Pak Wisnu memperkuat argumen dalam literatur bahwa nilai MOS yang lebar memberikan ruang gerak yang lebih luas bagi pelaku UMKM dalam melakukan perencanaan laba dan pengendalian biaya tetap.⁵¹ Besarnya nilai MOS ini mencerminkan posisi usaha Pak Wisnu yang berada pada zona aman, sehingga ia dapat lebih fokus pada efisiensi biaya variabel atau optimalisasi volume produksi untuk menjaga stabilitas finansial usaha di masa mendatang.

7) Penetapan Harga Jual Berdasarkan BEP

Berdasarkan struktur biaya yang telah diidentifikasi, penetapan harga jual menggunakan pendekatan BEP pada usaha tahu Pak Wisnu dilakukan untuk menentukan ambang batas harga terendah agar seluruh biaya operasional dapat tertutupi. Mengingat usaha ini hanya memiliki satu varian produk, perhitungan ini menjadi instrumen penting bagi Pak Wisnu dalam menjaga margin keuntungan tetap aman.

Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menentukan harga jual minimum pada usaha Pak Wisnu:

$$\text{Harga} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel perunit}}{\text{Kuantitas}}$$

⁵¹ Ibid., 127.

➤ Ukuran Tahu Sedang

$$\begin{aligned}
 \text{Harga} &= \frac{54.100.000}{(355.000 + 74.482)} + 594 \\
 &= \frac{54.100.000}{429.482} + 594 \\
 &= 126 + 594 \\
 &= \text{Rp } 720 \text{ harga minimal per unit tahu sedang.}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan pada usaha tahu Pak Wisnu, diperoleh nilai harga jual minimal untuk varian tahu sedang sebesar Rp720 per unit. Nilai ini merupakan ambang batas bawah (*floor price*) yang harus dipenuhi agar pendapatan dari setiap unit produk yang terjual mampu menutup seluruh alokasi biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan selama proses produksi.

Penetapan harga minimal ini menunjukkan titik di mana usaha Pak Wisnu berada pada posisi tidak laba dan tidak rugi untuk setiap unitnya. Dengan demikian, harga jual aktual sebesar Rp1.500 yang saat ini diterapkan Pak Wisnu sudah sangat aman karena berada jauh di atas harga minimal. Sebagaimana dijelaskan dalam literatur, penentuan harga jual yang tepat di atas biaya total per unit merupakan strategi fundamental untuk mencapai titik impas secara lebih cepat dan aman.⁵²

Temuan pada usaha Pak Wisnu ini menegaskan bahwa pengendalian biaya dan efisiensi produksi adalah kunci utama untuk

⁵² Garrison, Noreen, dan Brewer, *Managerial Accounting*, 78

menjaga selisih antara harga jual minimal dan harga jual aktual.⁵³

Dengan menjaga efisiensi pada struktur biaya, Pak Wisnu memiliki posisi tawar harga yang kompetitif tanpa harus mengorbankan tingkat profitabilitas usaha.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas, berikut disajikan visualisasi perbandingan antara harga jual aktual dan harga jual minimal (BEP per unit). Jarak antara kedua angka ini mencerminkan besarnya margin yang diperoleh Pak Wisnu dari setiap unit tahu yang terjual:

Gambar 4.9



Sumber: Industri Tahu Pak Wisnu (Data Diolah 2025)

Berdasarkan grafik, usaha Pak Wisnu yang hanya memproduksi satu jenis produk, yaitu tahu sedang, memperlihatkan harga jual Rp1.500 yang cukup jauh di atas nilai BEP sebesar Rp720. Hal ini menunjukkan

⁵³ Putri dkk., “Analisis Break Even Point,” 225.

bahwa setiap unit tahu yang dijual memberikan margin kontribusi yang tinggi terhadap pendapatan usaha, sehingga risiko kerugian relatif rendah. Jarak yang besar tersebut mengindikasikan bahwa usaha Pak Wisnu memiliki efisiensi biaya produksi yang baik.

Posisi harga jual yang jauh dari BEP juga memberikan fleksibilitas bagi usaha Pak Wisnu dalam menghadapi fluktuasi harga bahan baku kedelai, yang sering mengalami kenaikan akibat perubahan pasokan maupun kondisi pasar. Dengan margin yang besar, usaha dapat tetap mempertahankan profitabilitas tanpa harus menaikkan harga jual secara signifikan. Secara keseluruhan, kondisi ini mencerminkan bahwa usaha Pak Wisnu berada dalam posisi yang stabil dan layak untuk terus dikembangkan.

B. Pembahasan

1. Penerapan Analisis BEP dalam Menentukan Penjualan Minimum, Harga Jual, dan Perencanaan Laba

Analisis *Break Even Point* (BEP) pada industri tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur memainkan peran sentral sebagai parameter kuantitatif untuk menentukan ambang batas penjualan minimum, penetapan harga jual, serta strategi perencanaan laba yang optimal. Melalui pengolahan data pada ketiga objek penelitian, analisis ini memetakan volume produksi kritis yang harus dicapai agar seluruh beban operasional dapat tertutupi sebelum menargetkan keuntungan.

Pada Usaha Tahu Pak Ali, penghitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dengan metode *full costing* menghasilkan total biaya produksi Rp449.020.000 dengan rata-rata Rp737 per unit. Dominasi biaya pada bahan baku kedelai menunjukkan bahwa struktur HPP industri ini sangat rentan terhadap fluktuasi harga komoditas utama.⁵⁴ Untuk menghindari kerugian, Pak Ali menetapkan volume penjualan minimum tahunan sebesar 19.861 unit tahu besar, 88.909 unit tahu sedang, dan 52.329 unit tahu kecil. Secara finansial, nilai BEP Rupiah yang wajib dicapai adalah Rp49.831.495 (tahu besar), Rp108.900.047 (tahu sedang), dan Rp53.153.595 (tahu kecil), dengan akumulasi pendapatan impas sebesar Rp174.870.000. Dalam aspek perencanaan laba, fokus diarahkan pada varian tahu besar karena memiliki Rasio Margin Kontribusi (RCM) tertinggi, yakni 64%. Keberhasilan Pak Ali dalam mengoptimalkan profitabilitas terlihat dari penetapan harga jual aktual (Rp2.500 untuk tahu besar) yang berada jauh di atas harga minimal BEP sebesar Rp1.120. Hal ini memperkuat teori bahwa BEP adalah fondasi utama dalam memetakan kontribusi produk terhadap profit dan instrumen efektif untuk mengestimasi target produksi.⁵⁵

Selanjutnya, pada Usaha Tahu Pak Abi, penghitungan biaya menghasilkan total produksi Rp676.317.500 dengan HPP rata-rata Rp1.223 per unit. Secara spesifik, HPP tiap jenis produk terdiri dari Rp2.255 (tahu besar), Rp1.526 (tahu sedang), dan Rp691 (tahu kecil).

⁵⁴ Rahmady dan Guntur, “Analisis Titik Impas...”, 15.

⁵⁵ Agustin, dkk., “Analisis Break Even Point...”, 6.

Berdasarkan biaya tetap sebesar Rp211.175.000, ambang batas impas unit ditetapkan pada angka 35.233 unit tahu besar, 55.625 unit tahu sedang, dan 97.012 unit tahu kecil. Agar mencapai titik balik modal, usaha ini harus meraih pendapatan minimal sebesar Rp104.749.504 untuk tahu besar, Rp251.398.810 untuk tahu sedang, dan Rp96.691.850 untuk tahu kecil, dengan total BEP keseluruhan Rp398.443.396. Strategi laba Pak Abi menitikberatkan pada tahu besar dengan RCM 53%, mengungguli tahu kecil (52%) dan tahu sedang (32%). Meskipun tahu sedang menyumbang nominal margin terbesar secara volume, tahu besar terbukti paling efisien dalam menutup biaya tetap. Melalui analisis ini pula, diketahui harga jual minimal sebesar Rp1.976 (tahu besar), Rp1.384 (tahu sedang), dan Rp611 (tahu kecil). Posisi keuangan Pak Abi tergolong sangat menguntungkan karena harga pasar saat ini mampu menjaga margin kontribusi tetap stabil di atas biaya total per unit.⁵⁶

Terakhir, pada Usaha Tahu Pak Wisnu, penggunaan metode *full costing* menghasilkan biaya produksi Rp264.995.000 dengan nilai HPP presisi sebesar Rp746 per unit untuk varian tunggalnya, yaitu tahu sedang. Dengan biaya tetap tahunan Rp54.100.000, target penjualan minimum agar tidak merugi adalah sebanyak 59.718 unit. Titik impas secara nominal tercatat sebesar Rp90.166.667, angka yang secara signifikan berada di bawah realisasi pendapatan tahunan sebesar Rp532.500.000. Efisiensi operasional Pak Wisnu terlihat sangat baik dengan capaian RCM sebesar

⁵⁶ Putri, dkk., “Analisis Break Even Point...”, 215.

60%, yang mengindikasikan setiap rupiah penjualan memberikan kontribusi kuat terhadap laba. Analisis BEP menetapkan harga jual minimal sebesar Rp720 per unit sebagai batas bawah operasional. Keunggulan usaha ini terletak pada margin yang tebal, di mana harga jual aktual Rp1.500 memberikan ketahanan (stabilitas) terhadap kenaikan biaya bahan baku. Temuan ini secara konsisten membuktikan bahwa pemahaman terhadap titik impas memungkinkan pelaku UMKM melakukan perencanaan laba yang lebih akurat, terukur, dan kompetitif.⁵⁷

2. Analisis Margin of Safety (MOS) sebagai Indikator Tingkat Keamanan Usaha

Analisis *Margin of Safety* (MOS) diterapkan untuk mengukur ambang batas aman bagi ketiga pelaku usaha tahu dalam menghadapi potensi penurunan volume penjualan sebelum mencapai titik kritis kerugian. Pada Usaha Tahu Pak Ali, hasil perhitungan data tahun 2023 menunjukkan nilai MOS Total yang sangat signifikan sebesar 81%, atau setara dengan nilai perlindungan nominal mencapai Rp728.595.000. Secara terperinci, tingkat keamanan pada varian tahu besar tercatat sebesar 82%, diikuti tahu kecil 79%, dan tahu sedang 70%. Besarnya persentase ini menandakan bahwa meskipun terjadi penurunan omzet yang drastis, posisi keuangan usaha Pak Ali tetap stabil karena memiliki ruang aman yang lebar untuk menoleransi risiko pasar.⁵⁸ Fleksibilitas operasional ini

⁵⁷ Kusumawardani dan Alamsyah, “Analisis Perhitungan BEP...”, 117..

⁵⁸ *Ibid.*, 117

memungkinkan Pak Ali untuk tetap mampu menutup beban biaya tetapnya meski terjadi fluktuasi pada biaya variabel (bahan baku).²

Sementara itu, pada Usaha Tahu Pak Abi, diperoleh nilai MOS Total sebesar 60% yang setara dengan nilai perlindungan nominal Rp599.595.000. Analisis per varian menunjukkan bahwa tahu kecil memiliki tingkat keamanan tertinggi sebesar 66%, kemudian tahu besar 60%, dan tahu sedang 45%. Angka-angka tersebut merepresentasikan daya tahan usaha Pak Abi, di mana omzet secara keseluruhan diperbolehkan menurun hingga 60% sebelum usaha mulai menyentuh titik impas. Hal ini sejalan dengan prinsip bahwa semakin tinggi persentase MOS, maka semakin kuat ketahanan usaha dalam menghadapi risiko fluktuasi pasar. Ruang aman tersebut menjadi instrumen penting bagi Pak Abi dalam menjaga stabilitas keuangan dan efisiensi biaya produksi, terutama saat menghadapi kenaikan harga kedelai di pasaran tanpa mengganggu struktur biaya tetap usaha.⁵⁹

Adapun pada Usaha Tahu Pak Wisnu, tingkat keamanan usaha menunjukkan angka yang paling impresif dengan capaian MOS sebesar 83%, atau setara dengan nilai perlindungan nominal mencapai Rp441.975.000. Dengan nilai MOS yang sangat tinggi ini, volume penjualan tahu sedang milik Pak Wisnu memiliki batas toleransi penurunan yang sangat luas sebelum mencapai titik kritis kerugian. Kondisi ini mencerminkan efisiensi biaya yang sangat baik dan posisi

⁵⁹ Putri, dkk., “Analisis Break Even Point...”, 215.

finansial yang sangat sehat, sehingga memberikan keleluasaan bagi pelaku usaha dalam melakukan perencanaan laba jangka panjang secara lebih agresif namun tetap aman.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Efektivitas Analisis BEP dalam Menetapkan Strategi Harga dan Perencanaan Laba

Penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) pada usaha Pak Ali, Pak Abi, dan Pak Wisnu terbukti menjadi instrumen krusial dalam menentukan ambang batas penjualan minimum dan harga jual yang kompetitif. Melalui metode full costing, ketiga usaha tersebut mampu mengidentifikasi Harga Pokok Produksi (HPP) secara presisi, di mana efisiensi biaya tetap dan variabel menjadi penentu utama rendahnya titik impas. Strategi perencanaan laba pada ketiga usaha menunjukkan bahwa fokus pada varian dengan Rasio Margin Kontribusi (RCM) tinggi Seperti tahu besar pada usaha Pak Ali (64%) dan Pak Abi (53%), serta tahu sedang pada Pak Wisnu (60%) memberikan kontribusi penutupan biaya tetap yang paling efektif. Dengan harga jual aktual yang secara konsisten ditetapkan di atas harga minimal BEP, ketiga pelaku usaha berada pada posisi profitabilitas yang optimal dan memiliki landasan kuantitatif yang kuat untuk menetapkan target volume produksi di masa mendatang.

2. Ketahanan Finansial Berdasarkan Analisis Margin of Safety (MOS)

Hasil analisis Margin of Safety (MOS) menunjukkan bahwa ketiga usaha tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur memiliki tingkat

ketahanan finansial yang sangat baik dalam menghadapi risiko fluktuasi pasar. Usaha Pak Wisnu memimpin tingkat keamanan dengan nilai MOS tertinggi sebesar 83%, disusul oleh Pak Ali sebesar 81%, dan Pak Abi sebesar 60%. Persentase MOS yang tinggi ini mencerminkan adanya ruang aman (buffer) yang lebar, di mana volume penjualan dapat menurun secara signifikan sebelum menyentuh titik kritis kerugian. Besarnya nilai perlindungan nominal pada masing-masing usaha memberikan fleksibilitas operasional bagi para pengrajin tahu untuk menghadapi kenaikan biaya bahan baku utama (kedelai) tanpa mengancam stabilitas biaya tetap usaha. Secara keseluruhan, kondisi ini mengindikasikan bahwa ketiga UMKM tersebut berada dalam posisi keuangan yang sehat dan memiliki efisiensi biaya yang baik untuk menjaga kelangsungan operasional jangka panjang.

B. Saran

1. Optimalisasi bauran penjualan pada produk margin tinggi bagi pelaku usaha yang memiliki lebih dari satu varian produk (seperti Pak Ali dan Pak Abi), disarankan untuk lebih memprioritaskan strategi pemasaran dan volume produksi pada produk dengan Rasio Margin Kontribusi (RCM) tertinggi, yaitu varian tahu besar. Meskipun tahu sedang atau tahu kecil mungkin memiliki volume penjualan yang lebih banyak, fokus pada varian tahu besar akan mempercepat penutupan biaya tetap usaha dan memaksimalkan pencapaian laba tahunan dengan penggunaan sumber daya yang lebih efisien.

2. Pengendalian biaya bahan baku secara kolektif mengingat struktur HPP ketiga usaha sangat didominasi oleh biaya bahan baku kedelai (biaya variabel), para pelaku usaha disarankan untuk membentuk atau memperkuat kerja sama dalam pengadaan bahan baku secara kolektif. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan posisi tawar harga yang lebih baik atau diskon kuantitas dari pemasok, sehingga margin kontribusi dapat tetap terjaga bahkan ketika terjadi fluktuasi harga komoditas di pasar global.
3. Pemanfaatan nilai MOS untuk ekspansi dan inovasi dengan tingkat keamanan usaha (MOS) yang berada pada kategori sangat aman (60% - 83%), para pelaku usaha memiliki ruang finansial yang cukup untuk melakukan inovasi atau ekspansi skala kecil. Disarankan bagi Pak Wisnu, Pak Ali, dan Pak Abi untuk mulai menyisihkan sebagian laba guna investasi pada teknologi mesin yang lebih hemat energi atau pengembangan produk turunan tahu. Tingginya nilai MOS menjamin bahwa investasi tersebut tidak akan mengganggu stabilitas operasional harian meskipun keuntungan mengalami sedikit tekanan di awal masa investasi.
4. Digitalisasi pencatatan biaya secara periodik para pelaku usaha disarankan untuk mulai melakukan pencatatan biaya tetap dan biaya variabel secara lebih disiplin dan rutin (bulanan). Dengan pencatatan yang rapi, analisis BEP dapat dilakukan secara berkala untuk memantau perubahan titik impas akibat inflasi atau kenaikan tarif listrik/tenaga kerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Maulia Ayi, Sri Madona Saleh, dan Atika Amor. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Muthia Bakery Di Kabupaten Tanah Datar." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 2022, 1–16.
- Ahyar, Hardani, dan Dhika Juliana Sukmana. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020.
- Bastian, Bustami dan Nurlela. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.
- Carter, William K. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat, 2015.
- Dewi, Sophia R. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: In Media, 2014.
- Garrison, Ray H., Eric Noreen, dan Peter C. Brewer. *Managerial Accounting*. 16th ed. New York: McGraw-Hill Education, 2020.
- Hansen, Don R. dan Maryanne M. Mowen. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat, 2017.
- Ibrahim, Muhammad dan Nur Eli. *Produk Kreatif Dan Kewirausahaan Akuntansi Dan Keuangan Lembaga*. Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2021.
- Jhon, E.H.J. *Perencanaan Bisnis (Business Plan)*. Yogyakarta: Deepublish, 2020.
- Kasmir. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Kotler, P. dan Amstrong, G. *Principles Of Marketing*. 17th ed. Pearson Education, 2018.
- Kusumawardani, Astrin dan Muhammad Iqbal Alamsyah. "Analisis Perhitungan BEP (Break Even Point) Dan Margin of Safety Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah." *Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan* 9, no. 2 (2020): 117–30.
- Lulut, Alfaris, et al. *Metodologi Penelitian Eksperimen*. Padang: Get Press Indonesia, 2023.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2016.
- Munawir, S. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty, 2014.
- Nasution, S., dan A. R. Taufik. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Rumah Tangga Tahu." *Jurnal Riset Akuntansi*, 2021.

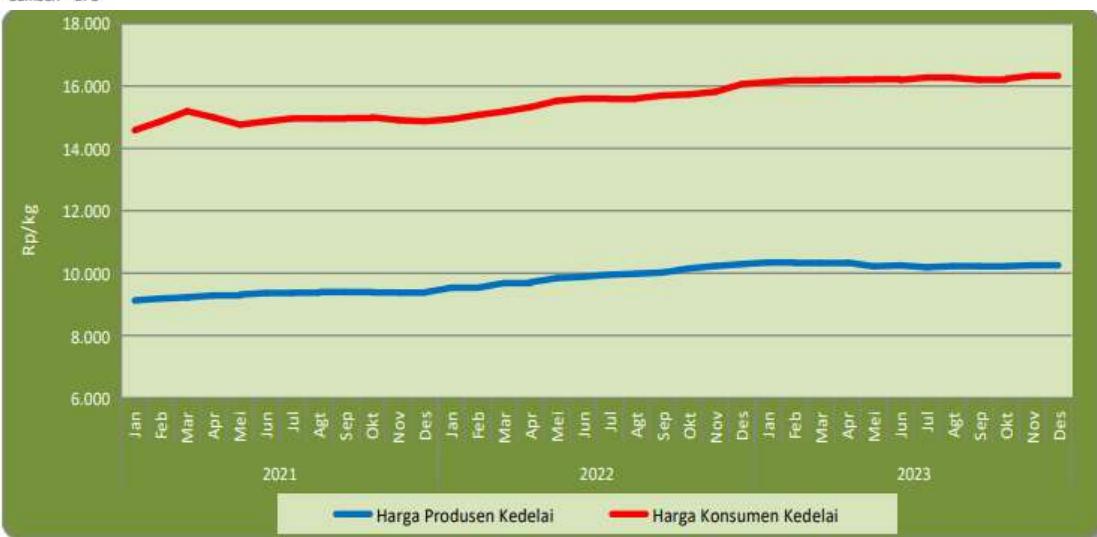
- Nurhayati, Siti. "Analisis Biaya Produksi dan Penentuan Harga Jual Tahu Melalui Metode Full Costing." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 2022.
- Priadana, M. Sidik, dan Denok Sunarsi. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Tangerang Selatan: Pascal Books, 2021
- Pusat Data dan Informasi Pertanian. Analisis Kinerja Perdagangan Komoditas Kedelai. Jakarta: Kementerian Pertanian, 2023.
- Putri, Dhea Rahma, dkk. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Usaha Rumahan Donat Buk Rum)." *Research In Accounting Journal* 1, no. 2 (2019): 215-27.
- Rahmady, Ahmad Resky dan S.M. Guntur. "Analisis Titik Impas (Break Even Point) Pada UKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu." *Jurnal Analisis Manajemen* 7, no. 2 (2021): 15.
- Ramadhan, A., dan S. Hartini. "Analisis Strategi Penetapan Harga dan BEP pada Industri Pengolahan Kedelai." *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, 2023.
- Restu, Raja Marwan Indra Saputra, dan Aris Triyono. *Dasar-Dasar Studi Kelayakan Bisnis Teori, Praktis, Dan Analisis*. Yogyakarta: Deepublish, 2021.
- Riyadi, Slamet. *Akuntansi Manajemen*. Sidoarjo: Zifatama Jawara, 2017.
- Ruliyana, Eva, Ditha Alvira, dan Maretha Rahmawati. *Konsep, Teori Dan Implementasi Technopreneurship*. Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2022.
- Sudaryono. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset, 2016.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Sujarweni, V. Wiratna. *Akuntansi Biaya: Teori dan Penerapannya*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.
- Syahdan, Muhammad Aziz dan Juhar Arifin. "Analisis Break Even Point Pada Usaha Mega Banua Futsal & Sport Center Kabupaten Tabalong." *Jurnal Akuntansi*, 2022, 193–203.
- Wahyudi, A. "Dampak Kenaikan Harga Bahan Baku Kedelai Terhadap Titik Impas Industri Tahu Kecil." *Jurnal Ekonomi Mikro*, 2023.

LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran 1, Harga Produsen dan Konsumen Kedelai Tahun 2021-2023 dari BPS

Tahun	Bulan												Rata-Rata
	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Okt	Nov	Des	
Harga Produsen Kedelai (Rp/kg)													
2021	9.121	9.184	9.221	9.284	9.312	9.361	9.371	9.394	9.393	9.379	9.373	9.381	9.315
2022	9.531	9.530	9.680	9.707	9.840	9.882	9.949	9.980	10.017	10.150	10.226	10.287	9.898
2023	10.341	10.326	10.324	10.337	10.218	10.249	10.187	10.224	10.216	10.221	10.252	10.268	10.264
Harga Konsumen Kedelai (Rp/kg)													
2021	14.580	14.869	15.192	14.994	14.761	14.867	14.960	14.957	14.971	14.998	14.904	14.871	14.910
2022	14.937	15.071	15.182	15.321	15.525	15.596	15.584	15.601	15.695	15.731	15.814	16.059	15.510
2023	16.125	16.179	16.193	16.207	16.220	16.195	16.271	16.262	16.201	16.231	16.330	16.339	16.229
Margin Perdagangan (Rp/kg)													
2021	5.459	5.685	5.971	5.710	5.449	5.506	5.589	5.563	5.578	5.619	5.531	5.490	5.596
2022	5.406	5.541	5.502	5.614	5.685	5.714	5.635	5.621	5.678	5.582	5.588	5.772	5.611
2023	5.784	5.853	5.869	5.870	6.002	5.946	6.084	6.038	5.985	6.010	6.078	6.071	5.966

Sumber: BPS



Lampiran 2, Daftar Pertanyaan Wawancara

1) Pak Ali Susanto

WAWANCARA PAK ALI SUSANTO (Pemilik Usaha Tahu Hadimulyo Timur)

Peneliti: Sejak kapan Bapak mulai menjalankan usaha tahu ini?

Pak Ali: Usaha ini sudah saya jalankan cukup lama mba, kurang lebih sudah belasan tahun. Sekitar tahun 2013 sampai sekarang. Awalnya usaha ini saya rintis secara kecil-kecilan, Seiring waktu dan meningkatnya permintaan, kapasitas produksi saya perlambahan bertambah hingga seperti kondisi saat ini.

Peneliti: Pada awal menjalankan usaha, apakah Bapak sudah melakukan pencatatan biaya produksi, dan mengelompokkan biaya berdasarkan jenisnya ?

Pak Ali: Wah kalo waktu awal belum mba, tapi jalan tahun ke tiga dan seterusnya saya catat tetapi masih sangat sederhana. Saya hanya mencatat uang masuk dan uang keluar tanpa mengelompokkan jenis biayanya secara rinci.

Peneliti: Bagaimana bentuk pencatatan biaya yang Bapak lakukan selama ini, apakah biaya tetap dan biaya variabel sudah dipisah?

Pak Ali: Saya mencatat pengeluaran seperti pembelian kedelai, cuka, kayu bakar, plastik, biaya transportasi, pembayaran gaji karyawan, listrik dan air, serta sewa lapak. saya tidak pernah memisahkan antara biaya tetap dan biaya varibel itu mba, yang penting bagi saya semua pengeluaran tercatat.

Peneliti: Apakah Bapak mengetahui istilah biaya tetap dan biaya variabel sebelumnya?

Pak Ali: Terus terang belum terlalu memahami, tetapi pernah dengar. Saya hanya tahu ada biaya yang harus dibayar rutin setiap bulan seperti sewa dan gaji, dan ada biaya yang tergantung pada produksi seperti kedelai. Namun, saya tidak pernah mengelompokkan biaya tersebut secara khusus.

Peneliti: Bagaimana Bapak menentukan jumlah produksi tahu setiap harinya atau setiap bulannya, dan menentukan minimal produksinya agar tidak mengalami keugian ?

Pak Ali: Jumlah produksi saya tentukan berdasarkan pengalaman dan kondisi permintaan pasar. Jika permintaan sedang ramai, produksi saya tambah, lebih ke sesuai dengan hari kerja mba,. Saya belum pernah menghitung secara pasti berapa jumlah produksi minimalnya agar tidak mengalami kerugian

Peneliti: Dalam satu hari produksi, jenis tahu apa saja yang dihasilkan dan berapa jumlahnya, dan habis kedelai berapa kg pak ?

Pak Ali: Saya memproduksi tiga jenis tahu, yaitu tahu besar, tahu sedang, dan tahu kecil. Dalam satu hari produksi normal ya sekitar 1.500 tahu lebih, jumlahnya sekitar 320 tahu besar, 700 tahu sedang, dan 720 tahu kecil. Itu semua sekitar 70 kilogram kedelai. Dari jumlah tersebut biasanya dapat menghasilkan sekitar 17 cetakan tahu.

Peneliti: Apakah setiap cetakan menghasilkan jumlah tahu yang sama pak?

Pak Ali: Tidak. Satu cetakan tahu besar menghasilkan sekitar 64 tahu, satu cetakan tahu sedang sekitar 100 tahu, dan satu cetakan tahu kecil sekitar 144 tahu.

Peneliti: Selain kedelai, bahan apa saja yang digunakan dalam proses produksi?

Pak Ali: Selain kedelai, saya menggunakan cuka sebagai bahan penggumpal sekitar 3 liter per hari, kayu bakar untuk masaknya sekitar 3 kubik sebulan, plastik tahu dan plastik kemasan untuk pembungkusan, serta biaya transportasi untuk distribusi.

WAWANCARA PAK ALI SUSANTO (Pemilik Usaha Tahu Hadimulyo Timur)

Peneliti: Apakah penggunaan bahan-bahan tersebut selalu sama setiap hari atau setiap bulannya ?

Pak Ali: Kurang lebih sama, tetapi tetap bergantung pada jumlah produksi. Jika produksi meningkat, maka penggunaan bahan-bahan tersebut juga ikut meningkat.

Peneliti: Berapa lama usaha ini beroperasi dalam satu tahun pak, khususnya 2023?

Pak Ali: Dalam satu tahun usaha ini beroperasi sekitar 350 hari kerja mba, tahun- tahun sebelumnya juga seperti itu, biasanya banyak libur saat lebaran.

Peneliti: Bagaimana sistem penentuan harga jual tahu yang Bapak terapkan selama ini, apakah sudah ditentukan biaya perpotong tahuanya dengan harga pokok produksi?

Pak Ali: Harga jual saya tentukan dengan mengikuti harga pasar dan menyesuaikan dengan pedagang tahu lainnya. Saya belum pernah menentukan harga berdasarkan perhitungan biaya per unit tahu atau harga pokok produksi.

Peneliti: Apakah Bapak pernah menghitung biaya produksi per unit tahu?

Pak Ali: Belum pernah. Saya tidak mengetahui secara pasti berapa biaya untuk memproduksi satu potong tahu. Selama ini saya hanya melihat hasil akhirnya, jika masih ada sisa uang setelah semua biaya dibayar, maka saya anggap usaha ini untung.

Peneliti: Apakah Bapak pernah menghitung *break even point* atau titik impas dan menghitung jumlah penjualan minimal agar usaha tidak rugi?

Pak Ali: Tidak pernah. Saya belum pernah menggunakan perhitungan seperti *Break Even Point* dan baru mengetahui istilah tersebut dari pertanyaan ini.

Peneliti: Apakah Bapak pernah mengalami kondisi biaya produksi meningkat tetapi harga jual sulit dinaikkan?

Pak Ali: Sering, terutama ketika harga kedelai naik. Dalam kondisi tersebut, biaya produksi meningkat, tetapi harga jual tahu tidak selalu bisa langsung disesuaikan dengan pasar, sehingga keuntungan terasa menurun.

Peneliti: Bagaimana dampak kondisi tersebut terhadap keuntungan usaha?

Pak Ali: Walaupun produksi dan penjualan cukup ramai, keuntungan yang cukup tetapi sangat berisiko dan menjadi beban pikiran saya karena biaya bahan baku yang meningkat. Namun saya tidak mengetahui secara pasti penyebabnya karena belum pernah dilakukan perhitungan biaya secara rinci.

Peneliti: Apakah Bapak tertarik jika ada perhitungan yang menunjukkan biaya per unit dan jumlah minimal penjualan agar usaha tidak rugi,?

Pak Ali: Tentu saja tertarik. Jika saya bisa lebih tenang dalam menentukan harga jual dan jumlah produksi.

Peneliti: Apakah Bapak bersedia jika data produksi dan biaya usaha ini khususnya biaya di tahun 2023 di analisis lebih lanjut untuk perhitungan HPP dan BEP, lalu bapak ingin memiliki kenaikan keuntungan berapa persen dari tahun 2023 pak ?

Pak Ali: Iya, saya bersedia. Semoga hasil perhitungan tersebut bisa membantu usaha saya ke depannya. Untungnya saya tidak berani menarget banyak mba, mungkin sekitar 10% saja.

WAWANCARA PAK ALI SUSANTO (Karyawan)

Peneliti: Apakah Bapak/Ibu mengetahui atau pernah mendengar tentang analisis Break Even Point (BEP) yang digunakan untuk menentukan harga jual dan perencanaan laba usaha?

Karyawan: Belum mengetahui. Selama ini saya belum pernah mendengar tentang analisis Break Even Point atau perhitungan semacam itu dalam penentuan harga jual maupun perencanaan laba usaha.

Peneliti: Apakah Bapak/Ibu mengetahui adanya kenaikan atau penurunan pendapatan usaha tahu ini selama tahun 2023?

Karyawan: Kurang mengetahui secara pasti. Pendapatan usaha masih terasa asing bagi saya karena hal tersebut biasanya menjadi urusan pemilik usaha. Saya hanya mengetahui kondisi kerja sehari-hari.

Peneliti: Apabila terjadi kenaikan biaya produksi, seperti kenaikan harga kedelai atau bahan bakar, apakah hal tersebut berpengaruh terhadap gaji Bapak/Ibu?

Karyawan: Setahu saya, tidak berpengaruh terhadap gaji. Gaji tetap dibayarkan seperti biasa. Namun, jika pendapatan usaha meningkat, terkadang kami mendapatkan tambahan atau bonus dari pemilik usaha.

Peneliti: Bagaimana pendapat Bapak/Ibu mengenai harga jual tahu yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha?

Karyawan: Menurut saya harga jualnya sudah cukup sesuai. Namun, saya kurang memahami bagaimana perhitungan harga tersebut ditetapkan karena saya tidak terlibat dalam penentuan harga.

Peneliti: Apakah Bapak/Ibu dilibatkan dalam pencatatan biaya atau pengambilan keputusan terkait keuangan usaha?

Karyawan: Tidak. Saya hanya bertugas pada proses produksi sesuai arahan. Pencatatan biaya dan pengambilan keputusan keuangan sepenuhnya dilakukan oleh pemilik usaha.

2) Pak Abiyanto

WAWANCARA PAK ABIVANTO (Pemilik Usaha Tahu Hadimulyo Timur)

Peneliti: Sejak kapan Bapak mulai menjalankan usaha tahu ini?

Pak Abiyanto: Usaha tahu ini sudah saya jalankan cukup lama sejak tahun 2010, didirikan sekitar tahun 1970 oleh orang tua saya. lalu setelah mereka meninggal saya yang melanjutkan karena sejak kecil juga sudah terbiasa membantu proses produksi tahu ini mba.

Peneliti: Pada awal menjalankan usaha, apakah Bapak sudah melakukan pencatatan biaya produksi dan mengelompokkan biaya berdasarkan jenisnya?

Pak Abiyanto: Pada awal usaha ini saya lanjutkan belum ya mba, apalagi waktu orang tua saya yang menjalankan. Pencatatan biaya baru saya lakukan setelah usaha berjalan beberapa tahun, itupun masih sangat sederhana. Saya tidak mengelompokkan biaya secara rinci berdasarkan jenisnya.

Peneliti: Bagaimana bentuk pencatatan biaya yang Bapak lakukan selama ini? Apakah biaya tetap dan biaya variabel sudah dipisahkan?

Pak Abiyanto: Selama ini saya mencatat semua pengeluaran usaha mba yang penting-penting saja dan saya tidak pernah memisahkan mana yang termasuk biaya tetap dan mana biaya variabel.

Peneliti: Apakah Bapak mengetahui istilah biaya tetap dan biaya variabel sebelumnya?

Pak Abiyanto: Saya pernah mendengar istilah tersebut, tetapi belum terlalu memahami. Ya yang saya tau hanya hanya total keseluruhan biaya yang keluar masuk.

Peneliti: Bagaimana Bapak menentukan jumlah produksi tahu setiap harinya dan apakah pernah menghitung jumlah produksi minimal agar tidak mengalami kerugian?

Pak Abiyanto: Jumlah produksi saya tentukan berdasarkan permintaan pasar yang sudah cukup banyak mba. Jika permintaan meningkat terus, produksi saya tambah, dan jika menurun, produksinya saya sesuaikan. Saya belum pernah menghitung secara pasti berapa jumlah produksi minimal. Tapi biasanya saya setiap hari konsisten untuk memproduksi berapa kg kedelai begitu.

Peneliti: Dalam satu hari produksi, jenis tahu apa saja yang dihasilkan, berapa jumlahnya, dan berapa kebutuhan kedelai?

Pak Abiyanto: Saya memproduksi tiga jenis tahu, yaitu tahu besar, tahu sedang, dan tahu kecil. Dalam satu hari produksi normal, jumlahnya sekitar 245 tahu besar, 512 tahu sedang, dan 800 tahu kecil, sehingga total produksi harian mencapai sekitar 1.557 tahu. Untuk menghasilkan jumlah tersebut, saya menggunakan sekitar 85 kilogram kedelai per hari, yang menghasilkan sekitar 21 cetakan tahu.

Peneliti: Apakah setiap cetakan menghasilkan jumlah tahu yang sama?

Pak Abiyanto: Tidak sama. Satu cetakan tahu besar menghasilkan sekitar 49 tahu, satu cetakan tahu sedang sekitar 64 tahu, dan satu cetakan tahu kecil sekitar 100 tahu.

Peneliti: Selain kedelai, bahan apa saja yang digunakan dalam proses produksi?

Pak Abiyanto: Selain kedelai, saya menggunakan cuka sebagai bahan penggumpal sekitar 4 liter per hari. Untuk proses pemasakan digunakan kayu bakar. Selain itu, terdapat penggunaan plastik tahu, plastik kemasan, serta biaya transportasi untuk distribusi produk ke pasar.

Peneliti: Apakah penggunaan bahan-bahan tersebut selalu sama setiap hari atau setiap bulan?

Pak Abiyanto: Penggunaannya relatif sama, tetapi tetap bergantung pada jumlah produksi. Jika produksi meningkat, maka penggunaan kedelai dan lain-lain akan ikut meningkat.

Peneliti: Berapa lama usaha ini beroperasi dalam satu tahun, khususnya pada tahun 2023?

Pak Abiyanto: Pada tahun 2023, usaha ini beroperasi sekitar 355 hari kerja. Biasanya terdapat hari libur tertentu, seperti saat hari besar atau keperluan keluarga.

Peneliti: Bagaimana sistem penentuan harga jual tahu yang Bapak terapkan selama ini? Apakah sudah berdasarkan perhitungan harga pokok produksi?

Pak Abiyanto: Harga jual saya tentukan dengan mengikuti harga pasar dan menyesuaikan dengan harga pedagang tahu lainnya. Saya belum pernah menetapkan harga jual berdasarkan perhitungan harga pokok produksi.

Peneliti: Apakah Bapak pernah menghitung biaya produksi per unit tahu?

Pak Abiyanto: Belum pernah. Saya belum mengetahui secara pasti berapa biaya untuk memproduksi satu potong tahu. Selama ini saya hanya melihat hasil akhirnya saja, jika setelah semua biaya dibayar masih ada sisa, maka dianggap sebagai keuntungan.

Peneliti: Apakah Bapak pernah menghitung Break Even Point atau titik impas usaha?

Pak Abiyanto: Belum pernah. Saya belum pernah menggunakan perhitungan Break Even Point dan baru mengetahui istilah tersebut.

Peneliti: Apakah Bapak pernah mengalami kondisi biaya produksi meningkat tetapi harga jual sulit dinaikkan?

Pak Abiyanto: Sering, terutama ketika harga kedelai naik. Dalam kondisi tersebut, biaya produksi meningkat cukup signifikan, sementara harga jual tahu tidak selalu bisa langsung disesuaikan dengan harga pasar. Tetapi biasanya saya beli kedelai langsung beberapa ton jadi harganya ya lumayan bisa di kondisikan.

Peneliti: Bagaimana dampak kondisi tersebut terhadap keuntungan usaha?

Pak Abiyanto: Keuntungan menjadi tidak menentu. Walaupun penjualan tetap berjalan, tetapi peningkatan biaya bahan baku membuat laba terasa menurun. Namun, saya tidak mengetahui secara pasti penyebabnya karena belum pernah dilakukan perhitungan biaya secara rinci.

Peneliti: Apakah Bapak tertarik jika terdapat perhitungan biaya per unit dan jumlah minimal penjualan agar usaha tidak rugi?

Pak Abiyanto: Tentu saja tertarik. Jika mba mau mengajarkan, mungkin saya bisa lebih yakin dalam menentukan harga jual dan jumlah produksi.

Peneliti: Apakah Bapak bersedia jika data produksi dan biaya usaha, khususnya tahun 2023, dianalisis lebih lanjut untuk perhitungan HPP dan BEP? Apakah Bapak memiliki target peningkatan keuntungan?

Pak Abiyanto: Bersedia. Saya berharap hasil perhitungan tersebut bisa membantu usaha saya ke depannya. Untuk target keuntungan, saya tidak ingin terlalu tinggi, mungkin sekitar 5% dari kondisi tahun 2023 sudah cukup.

WAWANCARA PAK ABIYANTO (Karyawan)

Peneliti: Apakah Bapak/Ibu mengetahui atau pernah mendengar tentang analisis Break Even Point (BEP)?

Karyawan: Belum mengetahui. Saya belum pernah mendengar tentang analisis Break Even Point.

Peneliti: Apakah Bapak/Ibu mengetahui adanya kenaikan atau penurunan pendapatan usaha tahu ini selama tahun 2023?

Karyawan: Kurang mengetahui secara pasti. Pendapatan usaha merupakan urusan pemilik usaha, sedangkan saya hanya mengetahui pekerjaan produksi sehari-hari.

Peneliti: Apabila terjadi kenaikan biaya produksi, apakah hal tersebut berpengaruh terhadap gaji Bapak/Ibu?

Karyawan: Setahu saya tidak berpengaruh. Gaji tetap dibayarkan seperti biasa.

Peneliti: Bagaimana pendapat Bapak/Ibu mengenai harga jual tahu yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha?

Karyawan: Menurut saya harga jualnya sudah sesuai dengan kondisi pasar. Namun, saya tidak mengetahui bagaimana perhitungan harga tersebut karena saya tidak terlibat dalam penentuan harganya.

Peneliti: Apakah Bapak/Ibu dilibatkan dalam pencatatan biaya atau pengambilan keputusan keuangan usaha?

Karyawan: Tidak. Saya hanya bertugas dalam proses produksi. Pencatatan biaya dan keputusan keuangan dilakukan pemilik usaha.

3) Pak Wisnu

WAWANCARA PAK WISNU (Pemilik Usaha Tahu Hadimulyo Timur)

Peneliti: Sejak kapan Bapak mulai menjalankan usaha tahu ini?

Pak Wisnu: Usaha tahu ini belum lama saya jalankan mba, baru sekitar tahun 2020 akhir waktu saya kembali dari perantauan pada masa pandemi Covid-19. Awalnya ya saya bingung mau usaha apa, lalu mencoba usaha ini yang prosesnya lumayan mudah. Seiring waktu dan permintaan pasar yang cukup stabil dan bisa dibilang untung , usaha ini terus saya pertahankan hingga sekarang.

Peneliti: Pada awal menjalankan usaha, apakah Bapak sudah melakukan pencatatan biaya produksi dan mengelompokkan biaya berdasarkan jenisnya?

Pak Wisnu: Pada awal usaha, pencatatan biaya belum dilakukan secara rinci mba. Saya hanya mencatat yang bisa-biasa saja dan pencatatan tersebut belum mengelompokkan biaya berdasarkan jenis, seperti biaya tetap atau biaya variabel.

Peneliti: Bagaimana bentuk pencatatan biaya yang Bapak lakukan selama ini? Apakah biaya tetap dan biaya variabel sudah dipisahkan?

Pak Wisnu: Saya mencatat pengeluaran seperti pembelian bahan baku kedelai, cuka, kayu bakar, plastik tahu, plastik kemasan, biaya transportasi, listrik, air, serta biaya sewa lapak. Namun, saya belum pernah memisahkan secara khusus antara biaya tetap dan biaya variabel. Yang terpenting bagi saya adalah seluruh pengeluaran usaha tercatat.

Peneliti: Apakah Bapak mengetahui istilah biaya tetap dan biaya variabel sebelumnya?

Pak Wisnu: Saya pernah mendengar istilah tersebut, tetapi belum memahami secara mendalam. Saya hanya mengetahui bahwa ada biaya yang dibayarkan secara rutin setiap bulan, seperti sewa lapak dan gaji karyawan, serta biaya yang bergantung pada jumlah produksi seperti kedelai. Tapi saya cenderung konsisten dalam produksi sehari hari.

Peneliti: Bagaimana Bapak menentukan jumlah produksi tahu setiap harinya? Apakah pernah menghitung jumlah produksi minimal agar tidak mengalami kerugian?

Pak Wisnu: Jumlah produksi saya tentukan berdasarkan kebiasaan dan pengalaman sehari-hari. Selama ini produksi cenderung tetap setiap hari, dan saya belum pernah menghitung secara pasti berapa jumlah produksi minimal agar usaha tidak mengalami kerugian.

Peneliti: Dalam satu hari produksi, jenis tahu apa saja yang dihasilkan dan berapa jumlahnya? Berapa kebutuhan kedelai per hari?

Pak Wisnu: Saya hanya memproduksi satu jenis tahu, yaitu tahu ukuran sedang. Dalam satu hari produksi normal, jumlah tahu yang dihasilkan sekitar 1.000 potong tahu. Untuk menghasilkan jumlah tersebut, saya menggunakan sekitar 40 kilogram kedelai per hari yang menghasilkan sekitar 10 cetakan tahu ukuran sedang.

Peneliti: Apakah setiap cetakan menghasilkan jumlah tahu yang sama?

Pak Wisnu: Iya, untuk tahu ukuran sedang hasilnya relatif sama. Satu cetakan biasanya menghasilkan sekitar 100 potong tahu.

Peneliti: Selain kedelai, bahan apa saja yang digunakan dalam proses produksi?

Pak Wisnu: Selain kedelai, saya menggunakan cuka sebagai bahan penggumpal, sekitar 2 liter per hari. Selain itu, digunakan kayu bakar untuk proses pemasakan, plastik tahu dan plastik kemasan untuk pembungkusan, serta biaya transportasi untuk distribusi.

WAWANCARA WISNU (Pemilik Usaha Tahu Hadimulyo Timur)

Peneliti: Apakah penggunaan bahan-bahan tersebut selalu sama setiap hari atau setiap bulan?

Pak Wisnu: Penggunaannya relatif sama karena jumlah produksi setiap hari juga cenderung tetap. Namun, jika ada perubahan jumlah produksi, maka penggunaan bahan-bahan tersebut juga ikut berubah.

Peneliti: Berapa lama usaha ini beroperasi dalam satu tahun, khususnya pada tahun 2023?

Pak Wisnu: Pada tahun 2023, usaha ini beroperasi sekitar 355 hari kerja dalam satu tahun. Biasanya terdapat hari libur sekitar 10 hari karena hari besar atau keperluan tertentu.

Peneliti: Bagaimana sistem penentuan harga jual tahu yang Bapak terapkan selama ini? Apakah sudah berdasarkan perhitungan harga pokok produksi?

Pak Wisnu: Harga jual tahu saya tentukan dengan mengikuti harga pasar dan kebiasaan harga di lingkungan sekitar. Saya belum pernah menentukan harga jual berdasarkan perhitungan harga pokok produksi atau biaya per unit.

Peneliti: Apakah Bapak pernah menghitung biaya produksi per unit tahu?

Pak Wisnu: Belum pernah. Saya tidak mengetahui secara pasti berapa biaya untuk memproduksi satu potong tahu. Selama ini saya hanya melihat hasil akhirnya saja, jika setelah semua biaya dibayar masih ada sisa, maka saya anggap sebagai keuntungan.

Peneliti:

Apakah Bapak pernah menghitung Break Even Point atau titik impas usaha?

Pak Wisnu: Belum pernah. Saya belum pernah menggunakan perhitungan Break Even Point dan baru mengetahui istilah tersebut melalui penelitian ini.

Peneliti: Apakah Bapak pernah mengalami kondisi biaya produksi meningkat tetapi harga jual sulit dinaikkan?

Pak Wisnu: Pernah, terutama ketika harga bahan baku kedelai mengalami kenaikan. Dalam kondisi tersebut, biaya produksi meningkat, sedangkan harga jual tahu tidak selalu bisa langsung dinaikkan mengikuti pasar.

Peneliti: Bagaimana dampak kondisi tersebut terhadap keuntungan usaha?

Pak Wisnu: Keuntungan menjadi berkurang. Walaupun produksi dan penjualan tetap berjalan, tetapi kenaikan biaya bahan baku membuat laba menjadi tidak maksimal.

Peneliti: Apakah Bapak tertarik jika terdapat perhitungan biaya per unit dan jumlah minimal penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian?

Pak Wisnu: Tentu saja tertarik. Dengan adanya perhitungan tersebut, saya bisa lebih memahami kondisi usaha dan lebih yakin dalam menentukan harga jual.

Peneliti: Apakah Bapak bersedia jika data produksi dan biaya usaha, khususnya tahun 2023, dianalisis lebih lanjut untuk perhitungan HPP dan BEP? Apakah Bapak memiliki target peningkatan keuntungan?

Pak Wisnu: Saya bersedia. Saya berharap hasil perhitungan tersebut dapat membantu saya dalam mengelola usaha agar lebih terarah dan berkelanjutan. Untuk targetnya sekitar 5% sudah cukup mbaa.

WAWANCARA WISNU (Karyawan)

Peneliti: Apakah Bapak/Ibu mengetahui atau pernah mendengar tentang analisis Break Even Point (BEP)?

Karyawan: Belum mengetahui. Selama ini saya belum pernah mendengar tentang analisis Break Even Point atau perhitungan semacam itu.

Peneliti: Apakah Bapak/Ibu mengetahui adanya kenaikan atau penurunan pendapatan usaha tahu ini selama tahun 2023?

Karyawan: Saya kurang mengetahui secara pasti. Pendapatan usaha biasanya menjadi urusan pemilik, sedangkan saya hanya fokus pada pekerjaan produksi sehari-hari.

Peneliti: Apabila terjadi kenaikan biaya produksi, apakah hal tersebut berpengaruh terhadap gaji Bapak/Ibu?

Karyawan: Setahu saya tidak berpengaruh. Gaji tetap dibayarkan seperti biasa dan jika lebaran dapat bonus.

Peneliti: Bagaimana pendapat Bapak/Ibu mengenai harga jual tahu yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha?

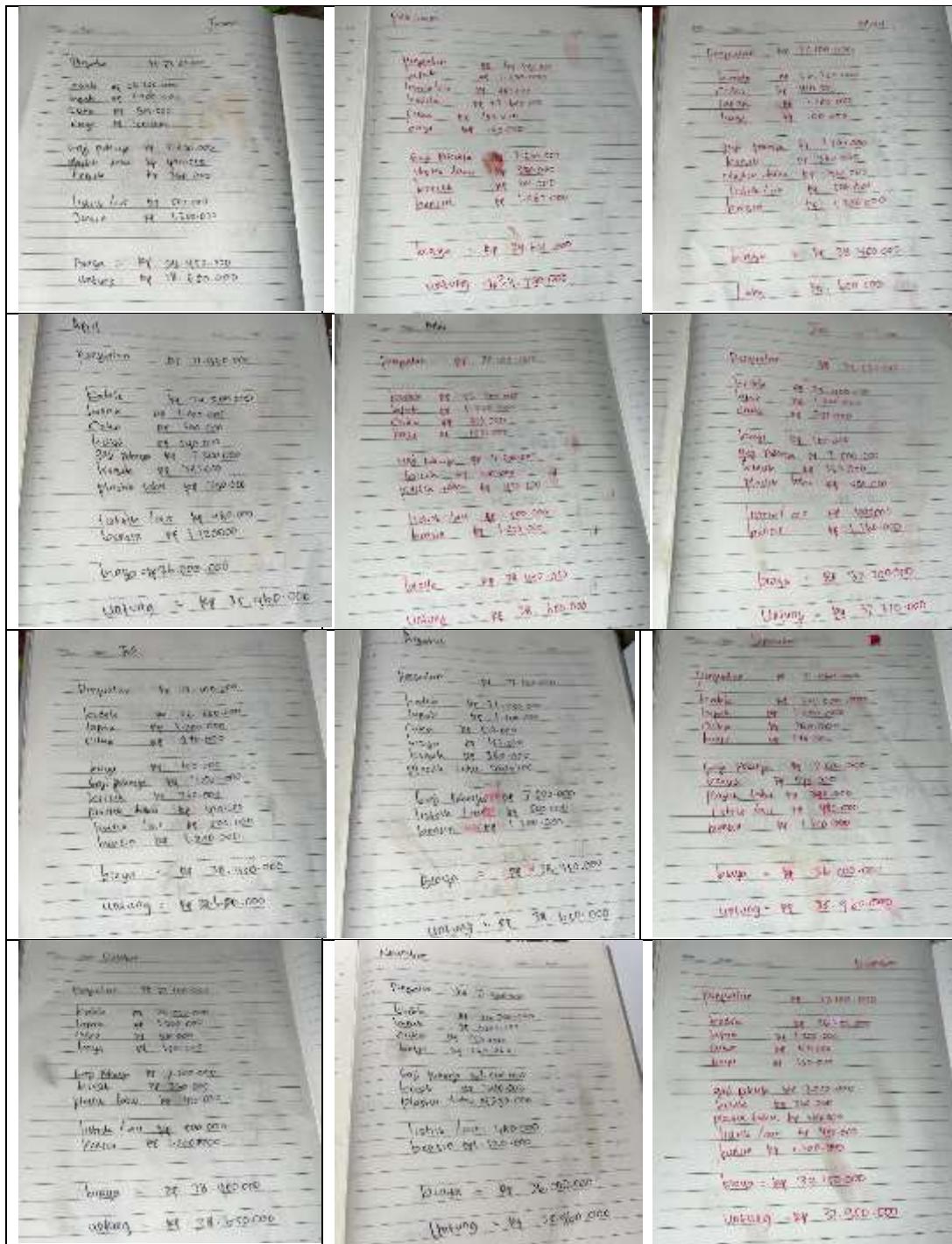
Karyawan: Menurut saya harga jual tahu sudah sesuai. Namun, saya tidak mengetahui bagaimana perhitungan harga tersebut ditetapkan.

Peneliti: Apakah Bapak/Ibu dilibatkan dalam pencatatan biaya atau pengambilan keputusan keuangan usaha?

Karyawan: Tidak. Saya hanya bertugas dalam proses produksi. Pencatatan biaya dan pengambilan keputusan keuangan sepenuhnya dilakukan oleh pemilik usaha.

Lampiran 3, Catatan Keuangan Usaha industri tahun 2023

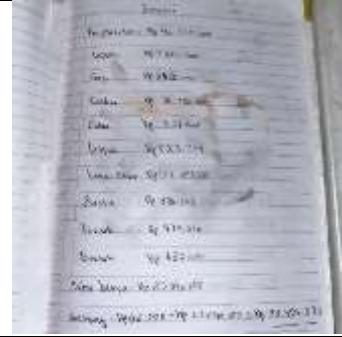
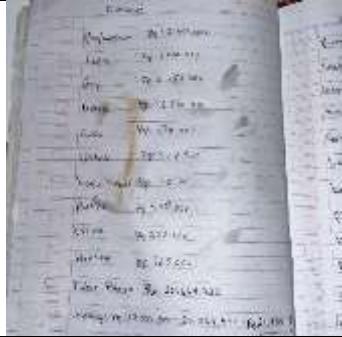
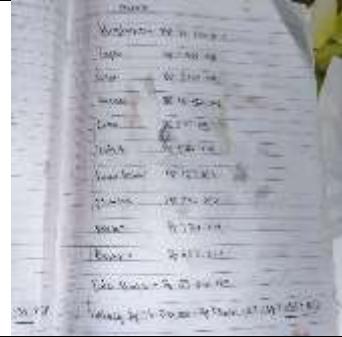
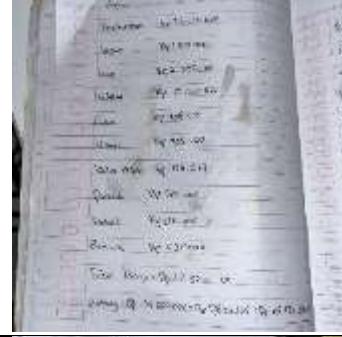
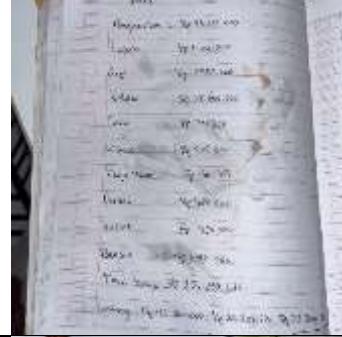
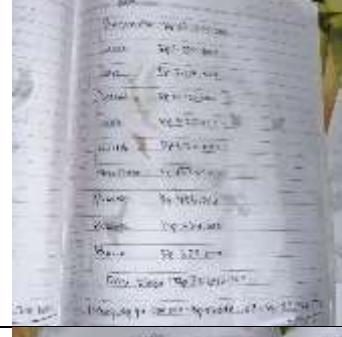
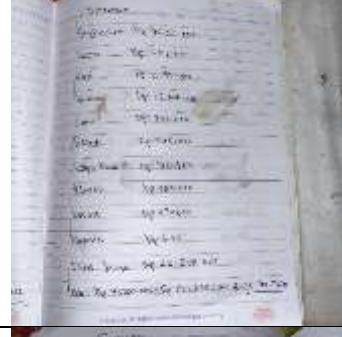
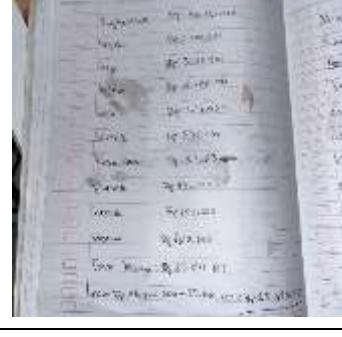
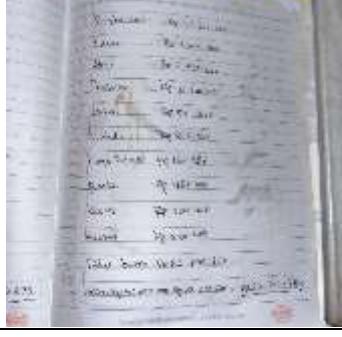
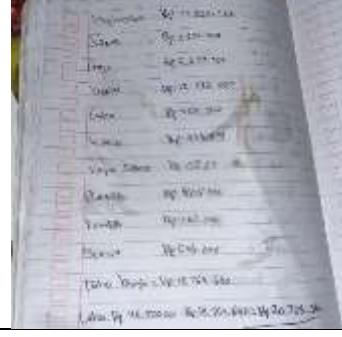
1) Catatan Keuangan Usaha Pak Ali



2) Catatan Keuangan Usaha Pak Abi

<p>Januari</p> <p>Pembelian : Rp. 87.805.000</p> <p>Lokasi : Rp. 30.527.000</p> <p>Lau : Rp. 510.000</p> <p>Pemasaran : Rp. 200.000</p> <p>Sal. Pemasaran : Rp. 16.000.000</p> <p>Pemasaran Jasa : Rp. 4.300.000</p> <p>Lokasi : Rp. 1.500.000</p> <p>Lau : Rp. 7.000.000</p> <p>Lau : Rp. 1.750.000</p> <p>Lau : Rp. 2.000.000</p> <p>Total : Rp. 38.257.000</p> <p>Kas : Rp. 10.000.000</p> <p>Toko : Rp. 1.200.000</p> <p>Toko : Rp. 2.000.000</p> <p>Toko : Rp. 30.000.000</p> <p>Kas : Rp. 1.000.000</p>	<p>Februari</p> <p>Pembelian : Rp. 73.400.000</p> <p>Lau : Rp. 100.000</p> <p>Lokasi : Rp. 30.130.000</p> <p>Lau : Rp. 610.000</p> <p>Sal. Pemasaran : Rp. 16.000.000</p> <p>Lau : Rp. 2.000.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Pemasaran : Rp. 200.000</p> <p>Pemasaran Jasa : Rp. 300.000</p> <p>Lau : Rp. 1.200.000</p> <p>Total : Rp. 30.327.000</p> <p>Kas : Rp. 200.000</p> <p>Toko : Rp. 2.000.000</p> <p>Toko : Rp. 30.000.000</p> <p>Kas : Rp. 1.000.000</p>	<p>Maret</p> <p>Pembelian : Rp. 89.200.000</p> <p>Pemasaran : Rp. 740.000</p> <p>Sal. Pemasaran : Rp. 16.300.000</p> <p>Cukai : Rp. 1.100.000</p> <p>Lokasi : Rp. 30.527.000</p> <p>Pemasaran Jasa : Rp. 4.300.000</p> <p>Lau : Rp. 900.000</p> <p>Kas : Rp. 2.000.000</p> <p>Sal. Pemasaran : Rp. 2.000.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Total : Rp. 31.933.000</p> <p>Kas : Rp. 100.000</p>
<p>April</p> <p>Pembelian : Rp. 69.360.000</p> <p>Cukai : Rp. 900.000</p> <p>Pemasaran : Rp. 200.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Lokasi : Rp. 1.000.000</p> <p>Pemasaran Jasa : Rp. 300.000</p> <p>Lokasi : Rp. 20.000.000</p> <p>Lau : Rp. 500.000</p> <p>Total : Rp. 45.000.000</p> <p>Kas : Rp. 1.000.000</p> <p>Toko : Rp. 1.200.000</p> <p>Toko : Rp. 2.000.000</p> <p>Toko : Rp. 30.000.000</p>	<p>Mei</p> <p>Pembelian : Rp. 27.400.000</p> <p>Pemasaran : Rp. 2.000.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Lokasi : Rp. 2.000.000</p> <p>Lau : Rp. 500.000</p> <p>Pemasaran Jasa : Rp. 100.000</p> <p>Cukai : Rp. 1.000.000</p> <p>Pemasaran : Rp. 200.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Total : Rp. 30.000.000</p> <p>Kas : Rp. 1.000.000</p> <p>Toko : Rp. 1.200.000</p> <p>Toko : Rp. 2.000.000</p> <p>Toko : Rp. 30.000.000</p>	<p>Juni</p> <p>Pembelian : Rp. 64.140.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Pemasaran : Rp. 2.000.000</p> <p>Lau : Rp. 2.000.000</p> <p>Sal. Pemasaran : Rp. 16.300.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Pemasaran Jasa : Rp. 4.300.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Total : Rp. 31.933.000</p> <p>Kas : Rp. 100.000</p> <p>Toko : Rp. 1.200.000</p> <p>Toko : Rp. 2.000.000</p> <p>Toko : Rp. 30.000.000</p>
<p>Juli</p> <p>Pembelian : Rp. 72.265.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Sal. Pemasaran : Rp. 16.000.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Pemasaran Jasa : Rp. 4.300.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Total : Rp. 30.000.000</p> <p>Kas : Rp. 1.000.000</p> <p>Toko : Rp. 1.200.000</p> <p>Toko : Rp. 2.000.000</p> <p>Toko : Rp. 30.000.000</p>	<p>Agustus</p> <p>Pembelian : Rp. 69.265.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Sal. Pemasaran : Rp. 16.000.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Pemasaran Jasa : Rp. 4.300.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Total : Rp. 30.000.000</p> <p>Kas : Rp. 1.000.000</p> <p>Toko : Rp. 1.200.000</p> <p>Toko : Rp. 2.000.000</p> <p>Toko : Rp. 30.000.000</p>	<p>September</p> <p>Pembelian : Rp. 34.160.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Sal. Pemasaran : Rp. 16.000.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Pemasaran Jasa : Rp. 4.300.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Total : Rp. 31.933.000</p> <p>Kas : Rp. 100.000</p> <p>Toko : Rp. 1.200.000</p> <p>Toko : Rp. 2.000.000</p> <p>Toko : Rp. 30.000.000</p>
<p>Oktober</p> <p>Pembelian : Rp. 87.805.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Lokasi : Rp. 30.527.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Pemasaran : Rp. 200.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Total : Rp. 20.000.000</p> <p>Kas : Rp. 1.000.000</p> <p>Toko : Rp. 1.200.000</p> <p>Toko : Rp. 2.000.000</p> <p>Toko : Rp. 30.000.000</p>	<p>November</p> <p>Pembelian : Rp. 84.000.000</p> <p>Sal. Pemasaran : Rp. 16.000.000</p> <p>Cukai : Rp. 1.000.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Pemasaran Jasa : Rp. 4.300.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Total : Rp. 30.000.000</p> <p>Kas : Rp. 1.000.000</p> <p>Toko : Rp. 1.200.000</p> <p>Toko : Rp. 2.000.000</p> <p>Toko : Rp. 30.000.000</p>	<p>Desember</p> <p>Pembelian : Rp. 34.160.000</p> <p>Kas : Rp. 100.000</p> <p>Pemasaran : Rp. 500.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Pemasaran Jasa : Rp. 4.300.000</p> <p>Lau : Rp. 1.000.000</p> <p>Total : Rp. 30.000.000</p> <p>Kas : Rp. 100.000</p> <p>Toko : Rp. 1.200.000</p> <p>Toko : Rp. 2.000.000</p> <p>Toko : Rp. 30.000.000</p>

3) Catatan Keuangan Usaha Pak Wisnu

Lampiran 4, Dokumentasi Foto Wawancara Usaha Tahu

1) Usaha Tahu Pak Ali Susanto



Wawancara pemilik



Wawancara pemilik



Mesin Giling Tahu



Wawancara Karyawan



Wawancara Karyawan



Tahu usaha pak Ali

2) Usaha Tahu Pak Abiyanto



Wawancara Pemilik



Wawancara Karyawan



Tahu Usaha Pak Abi



Rebusan Kedelai



Stok Kedelai



Stok kayu bakar

3) Usaha Tahu Pak Wisnu



Wawancara Pemilik



Tahu Usaha Pak Wisnu



Wawancara Pemilik



Cetakan Tahu



Tungku Perebusan

Lampiran 5, Berkas-Berkas



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. IG. Hajar Dewantara 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail: ain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3277/ln.28.3/D.1/TL.00/11/2023 Metro, 09 November 2023
Lampiran : -
Perihal : **PEMBIMBING SKRIPSI**

Kepada Yth,
Thoyibatun Nisa (Dosen Pembimbing Skripsi)
Di-
Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka menyelesaikan studinya, maka kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing mahasiswa dibawah ini:

Nama : Mufidah Kurnia
NPM : 2003030021
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Akuntansi Syariah
Judul : Analisis Break Even Point Sebagai Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Laba Pada Usaha Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur

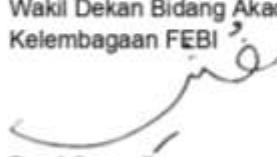
Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Dosen Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai dengan penulisan skripsi, dengan tugas untuk mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi skripsi Bab I s.d Bab IV
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK Pembimbing Skripsi ditetapkan oleh Fakultas
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah/skripsi yang ditetapkan oleh IAIN Metro
4. Banyaknya halaman skripsi antara 60 s.d 120 halaman dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Pendahuluan \pm 1/6 bagian
 - b. Isi \pm 2/3 bagian
 - c. Penutup \pm 1/6 bagian

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan FEBI


Putri Swastika

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MENGOPTIMALKAN LABA PADA USAHA INDUSTRI TAHU KELURAHAN HADIMULYO TIMUR

A. Wawancara

1. Wawancara dengan Pemilik pabrik tahu Kelurahan Hadimulyo Timur

- 1) Bagaimana asal mula berdirinya usaha pabrik tahu yang bapak miliki?
- 2) Apakah pabrik tahu ini telah memiliki izin usaha ?
- 3) Apakah di usaha pabrik tahu ini menggunakan analisis *Break Even Point* sebagai salah satu cara untuk menentukan harga dan merencanakan laba?
- 4) Apakah pendapatan tahun 2023 menghasilkan laba yang baik ?
- 5) Berapa harga jual tahu yang dipasarkan pada tahun 2023?
- 6) Apakah ada kenaikan biaya produksi pada tahun 2023?
- 7) Bagaimana cara pemilik usaha mengatasi kenaikan biaya bahan baku dan bahan penolong pada tahun 2023?
- 8) Berapa target laba yang di inginkan untuk tahun 2024 dan 2025 ?

2. Wawancara dengan Karyawan Pabrik tahu Kelurahan Hadimulyo Timur

- 1) Apakah bapak/ibu tahu analisis *Break Even Point* digunakan untuk menentukan harga jual dan perencanaan laba?
- 2) Apakah bapak/ ibu mengetahui apabila ada kenaikan atau penurunan perolehan pendapatan yang terjadi di tahun 2023?
- 3) Apakah jika ada kenaikan biaya produksi tahu bapak/ibu mengalami penurunan gaji ?
- 4) Bagaimana menurut bapak/ibu mengenai harga jual tahu yang telah ditetapkan oleh pemilik ?

- 5) Apakah menurut bapak/ibu jika melihat dari harga yang ditetapkan pemilik sudah melakukan perencanaan laba terhadap usahanya?
- 6) Apakah menurut bapak/ibu pabrik tahu ini perlu melakukan analisis *Break Even Point* agar mendapatkan laba yang ditargetkan ?

B. Dokumentasi

1. Foto kegiatan Wawancara dengan Pemilik dan Karyawan Pabrik Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur
2. Data-data keuangan yang bersumber dari Pabrik Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur
3. Buku- Buku dan Literatur yang berkaitan dengan Analisis *Break Even Point*

Mengetahui

Dosen Pembimbing



Thovibatun Nisa, M.Akt.
NIP. 199009012019032009

Metro, 28 Juli 2024

Peneliti



Mufidah Kurnia
NPM. 2003030021

OUTLINE

**ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI PENETAPAN HARGA JUAL DALAM
MENGOPTIMALKAN LABA PADA USAHA INDUSTRI TAHU KELURAHAN
HADIMULYO TIMUR**

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORSINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Identifikasi Masalah
- C. Batasan Masalah
- D. Rumusan Masalah
- E. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- F. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Harga Pokok Produksi
- B. Analisis Break Even Point
- C. Harga Jual
- D. Pengoptimalan Laba
- E. Kerangka Berpikir

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Rancangan Penelitian
- B. Definisi Operasional Variabel
- C. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling
- D. Teknik Pengumpulan Data
- E. Instrumen Penelitian
- F. Teknik Analisa Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Hasil Penelitian
 - 1. Deskripsi Lokasi Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur
 - 2. Deskripsi Data Hasil Penelitian Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur
 - 3. Penghitungan Analisis Break Even Point sebagai penetapan harga jual dalam mengoptimalkan laba pada usaha industri tahu Kelurahan Hadimulyo Timur.
- B. Pembahasan
 - 1. Analisis Break Even Point sebagai penetapan harga jual dalam mengoptimalkan laba pada usaha industri tahu Kelurahan Hadimulyo Timur.

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Mengesahui
Dosen Pembimbing



Thayibatur Nisa, M.Aq.
NIP. 199009012019032609

Metro, 24 Juli 2024
Peneliti



Mufidah Kurma
NPM. 2003030021



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.ain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

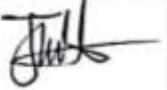
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Mufidah Kurnia

Fakultas / Jurusan : FEBI/Akuntansi Syariah

NPM : 2003030021

Semester / TA : VII (Tujuh) / 2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Senin, 22/2023 /11	<ul style="list-style-type: none">- Membuat surat pran-survey- Tentukan jenis penelitian (Kuantitatif / Kualitatif)- Tentulisan kualitatif jenis apa (Studi kasus, Etnografi, studi dokumen)- Susun Bab 1-3- Sesuaikan dengan pedoman penulisan skripsi- Sajikan sumber-sumber terpercaya di LBM.- Boleh diceritakan dengan Tabel / Grafik	

Dosen Pembimbing,



Thoyibatun Nisa, M. Akt

NIP.199009012019032009

Mahasiswa Ybs,



Mufidah Kurnia

NPM.2003030021



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Mufidah Kurnia

Fakultas / Jurusan : FEBI/Akuntansi Syariah

NPM : 2003030021

Semester / TA : VIII (Delapan) / 2024

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
2.	Rabu, 24/01/2024	<ul style="list-style-type: none">Revisi sistematika penulisanLengkapi penuturan penelitian berdasarkan prasurveiRumus sesuaikan dg topik Bsp jgn terpisahBab 2 gunakan sumber utama bukuPerkaya referensiBab 3 sandingkan Metode yg peneliti gunakan dengan arah penelitian yg akan dilakukan	

Dosen Pembimbing.

Mahasiswa Ybs,



Thovibatun Nisa, M. Akt

NIP.199009012019032009

Mufidah Kurnia

NPM.2003030021



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : feki.iain@metromiv.ac.id Website : www.feki.metromiv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Mufidah Kurnia

Fakultas / Jurusan : FEBI/Akuntansi Syariah

NPM : 2003030021

Semester / TA : VIII (Delapan) / 2024

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
3.	Semin, 12/02/2024	Acc untuk diseminarkan	

Dosen Pembimbing,

Thoyibatun Nisa, M. Akt
NIP.199009012019032009

Mahasiswa Ybs,

Mufidah Kurnia
NPM.2003030021



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Mufidah Kurnia

Fakultas / Jurusan : FEBI/Akuntansi Syariah

NPM

: 2003030021

Semester / TA : IX (Sembilan) / 2024

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	8/2024	Acc APP & Outline Layout penelitian Mulai garap bab 4 & 5	
	16/2025	<ul style="list-style-type: none">• LBM. munculkan<ul style="list-style-type: none">➢ data fluktiasi bahan baku➢ metode spp yg digunakan oleh 3 produsen➢ Sandingkan teori D&EP serta indikatornya➢ Identifikasi & batasan diperbaiki➢ tambahkan refrensi untuk perhitungan (bahan yg digunakan)➢ Revisi teori disajikan indikator, perhitungan➢ Bab 1D analisinya menggunakan apa munculkan➢ Bab 4<ul style="list-style-type: none">➢ hitung kesiabiliti setiap perhitungan➢ pembahasan hrs ada analisis dan Sandingkan dg penelitian terdahulu	

Dosen Pembimbing,



Thoyibatun Nisa, M. Akt

NIP.199009012019032009

Mahasiswa Ybs,



Mufidah Kurnia

NPM.2003030021



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : fibi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.fibi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Mufidah Kurnia

Fakultas / Jurusan : FEBI/Akuntansi Syariah

NPM

: 2003030021

Semester / TA : XI(Sebelas) / 2025

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	11 Des 2025	Revisi pendahuluan Revisi hasil penelitian	
	12. Des 2025	Acc untuk dimunaqosahkan	

Dosen Pembimbing,

Thoyibatun Nisa, M. Akt
NIP.199009012019032009

Mahasiswa Ybs,

Mufidah Kurnia
NPM.2003030021



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan KI. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2291/ln.28/D.1/TL.00/08/2024

Lampiran :-

Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pemilik Usaha Industri Tahu di
Kelurahan Hadimulyo Timur
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2292/ln.28/D.1/TL.01/08/2024,
tanggal 16 Agustus 2024 atas nama saudara:

Nama	: MUFIDAH KURNIA
NPM	: 2003030021
Semester	: 9 (Sembilan)
Jurusan	: Akuntansi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pemilik Usaha Industri Tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Industri Tahu di Kelurahan Hadimulyo Timur, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MENGOPTIMALKAN LABA PADA USAHA INDUSTRI TAHU KELURAHAN HADIMULYO TIMUR".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 16 Agustus 2024
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



SURAT BALASAN

Kepada Yth.

Institut Agama Islam Negeri Metro
Di Jl.Ki Hajar Dewantara 15 A Iring Mulyo
Kota Metro

Perihal : Pemberian Izin Research

Assalamualaikum Warahmatullahi wabarakatuh,

Dengan Adanya surat balasan ini kami memberitahukan bahwa kami menyetujui permohonan Izin Research di Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir / Skripsi, atas nama:

Nama : Mufidah Kurnia

NPM : 2003030021

Jurusan : Akuntansi Syari'ah

Judul : Analisis Break Even Point Sebagai Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Laba Pada Usaha Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur

Demikian surat ini kami sampaikan , atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi wabarakatuh

Metro, 13 September 2024

Pemilik Usaha,



WISNU

SURAT BALASAN

Kepada Yth.

Institut Agama Islam Negeri Metro

Di Jl.Ki Hajar Dewantara 15 A Iring Mulyo

Kota Metro

Perihal : Pemberian Izin Research

Assalamualaikum Warahmatullahi wabarakatuh,

Dengan Adanya surat balasan ini kami memberitahukan bahwa kami **menyetujui** permohonan Izin Research di Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir / Skripsi, atas nama:

Nama : Mufidah Kurnia

NPM : 2003030021

Jurusan : Akuntansi Syari'ah

Judul : Analisis Break Even Point Sebagai Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Laba Pada Usaha Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur

Demikian surat ini kami sampaikan , atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi wabarakatuh

Metro, 13 September 2024

Pemilik Usaha,



ABIYANTO

SURAT BALASAN

Kepada Yth.

Institut Agama Islam Negeri Metro
Di Jl.Ki Hajar Dewantara 15 A Iring Mulyo
Kota Metro

Perihal : **Pemberian Izin Research**

Assalamualaikum Warahmatullahi wabarakatuh,

Dengan Adanya surat balasan ini kami memberitahukan bahwa kami **menyetujui** permohonan Izin Research di Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir / Skripsi, atas nama:

Nama : Mufidah Kurnia

NPM : 2003030021

Jurusan : Akuntansi Syari'ah

Judul : Analisis Break Even Point Sebagai Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Laba Pada Usaha Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur

Demikian surat ini kami sampaikan , atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapan terimakasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi wabarakatuh

Metro, 13 September 2024

Pemilik Usaha



ALI SUSANTO



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Mufidah Kurnia
NPM : 2003030021
Jurusan : Akuntansi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Analisis Break Even Point Sebagai Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Laba Pada Usaha Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 23%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 15 Desember 2025
Ketua Jurusan Akuntansi Syariah



Atika Lusi Tania, M.Acc., Ak.,CA.,A-CPA
NIP.199205022019032021



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki. Hajar Dewantara No. 118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112
Telepon (0725) 47297, 42775; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-937/Un.36/S/U.1/OT.01/12/2025**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung menerangkan bahwa :

Nama : MUFIDAH KURNIA
NPM : 2003030021
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Akuntansi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung Tahun Akademik 2025/2026 dengan nomor anggota 2003030021.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap peneliti adalah Mufidah Kurnia yang lahir di Metro pada tanggal 1 Mei 2002. Saya anak Pertama dari satu bersaudara dari pasangan Bapak Rohmadi dan Ibu Subarti. Saat ini peneliti dan keluarga menetap di Kelurahan Hadimulyo Timur ,Kecamatan Metro Pusat, Kota Metro, Provinsi Lampung. Pendidikan yang sudah ditempuh oleh peneliti dimulai dari TK Negeri Pembina Metro Pusat dan lulus pada tahun 2008, kemudian melanjutkan pendidikan di MIM Hadimulyo Timur dan lulus pada tahun 2014, MTS Muhammadiyah Metro dan lulus pada tahun 2017, MAN 1 Metro dan lulus pada tahun 2020, kemudian peneliti melanjutkan Pendidikan ke Perguruan Tinggi dan terdaftar sebagai mahasiswi jurusan Akuntansi Syariah di Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam, Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung melalui seleksi penerimaan SPAN-PTKIN pada tahun Akademik 2020/2021.