

BAB II

DASAR TEORI

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Industri Rumah Tangga (*Home Industry*)

Perusahaan kecil atau unit usaha yang bergerak dalam industri tertentu disebut industri rumah tangga, atau juga disebut "*home industry*". Usaha makanan yang memiliki tempat usaha dengan alat pengolah makanan manual hingga sebagian otomatis di rumahnya disebut sebagai usaha rumahan menurut Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) (Zuliana Rizki, 2018).

"*Home*" adalah kata yang berarti rumah, kediaman, atau tempat tinggal. Industri dapat berupa seni, produksi produk komoditi, dan/atau bisnis. Singkatnya, industri rumah adalah usaha kecil atau toko produk di rumah. Kegiatan ekonomi semacam ini terjadi di dalam negeri, jadi disebut UKM. Menurut Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995, kegiatan ekonomi skala kecil yang dilakukan oleh orang perseorangan yang memenuhi kriteria yang disebut sebagai usaha kecil dianggap sebagai usaha kecil. Usaha kecil dan menengah tidak boleh memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 200.000.000,00 (tidak termasuk tanah dan bangunan) dan omzet tahunan lebih dari Rp 1.000.000.000,00. *Home industry* juga dapat berarti bisnis rumahan karena itu adalah bisnis keluarga kecil. Proses produksi dilakukan di rumah atau oleh pemilik usaha, tanpa ada status istimewa yang ditetapkan. Alat yang digunakan cukup sederhana biasanya dilakukan

secara manual, seringkali dibuat sendiri, serta membutuhkan banyak pekerja tanpa upah, terutama keluarga (Zuliana Rizki, 2018).

Sebagian besar sektor bisnis rumah tangga terletak di daerah pedesaan, dan siklus produksi biasanya bersifat musiman. Pada musim tanam dan panen, aktivitas IRT menurun tajam karena mayoritas pengusaha dan karyawan IRT kembali ke sektor pertanian (Zuliana Rizki, 2018). Keluarga itu sendiri atau salah satu anggota keluarga yang mengundang orang lain ke rumah biasanya adalah pelaku kegiatan rumah tangga ini. Meskipun ini terjadi dalam skala yang lebih kecil, tetangga dan kerabat di kampung halaman mendapat pekerjaan secara tidak langsung dari bisnis ini. Dengan demikian, bisnis kecil ini mampu mendukung program penurunan pengangguran dalam negeri secara otomatis. (Zuliana Rizki, 2018).

(Zuliana Rizki, 2018) menjelaskan bahwa berikut beberapa manfaat yang dibawa oleh pertumbuhan industri dalam negeri, khususnya pada tingkat kesejahteraan masyarakat:

- a. Tingkat kejahatan dalam berkurang
- b. Kekuatan penggiat di belakang akselerasi peredaran keuangan,
- c. Membuka lapangan pekerjaan yang baru
- d. Dalam masyarakat dapat mengurangi kesenjangan sosial
- e. Sumber daya alam dan manusia menjadi alat untuk diversifikasi.

f. Penguatan dan pembentukan ekonomi lokal dan jaringan sosial budaya

Kehadiran industri, baik besar, menengah, maupun kecil, tentu mempengaruhi dan mengubah keadaan sosial ekonomi masyarakat setempat (Zuliana Rizki, 2018). Industri rumah tangga biasanya berpusat di rumah-rumah keluarga, dan para pekerja biasanya tinggal dekat dengan tempat produksi. Hubungan antara pengusaha dan pekerja sangat dekat, baik secara geografis maupun psikologis, dan komunikasi sangat mudah. Semua orang percaya bahwa keluarga, kerabat, dan penduduk setempat memiliki bisnis ini, jadi diharapkan etos kerjanya tinggi (Mariyatni Ni Putu Sri dkk., 2019).

2.1.2 Cincau Hitam

Petani menanam tanaman cincau hitam di atas tanah setelah mereka dipanen dan biarkan mengering hingga warnanya berubah menjadi coklat tua dari hijau. Setelah itu, potong tanaman dan tekan hingga mengering, dan tanaman kering ini siap dijual (Anggraini Irma, 2022). Tanaman cincau hitam dapat ditanam secara vegetatif atau melalui pembibitan. Produk dari biji dan bahan-bahan vegetatif melalui stek, rimpang, dan entok. Proses pembibitan generatif jarang digunakan karena dalam waktu 2 bulan dengan tingkat keberhasilannya hanya 1% hingga 2% (Anggraini Irma, 2022). Secara umum, cincau dapat bertahan hidup di tanah yang kering dan tandus, membuatnya berguna sebagai makanan fungsional dan antiseptik tanaman. Selain itu, cincau dapat digunakan

sebagai bahan baku pertanian dan agroindustri untuk petani (Anggraini Irma, 2022).

Tanaman janggelan, cincau hitam, diperoleh dengan merendam daun tanaman dalam air. Daun tanaman ini mengandung karbohidrat yang memiliki kemampuan untuk mengikat molekul air dan menyebabkan pembentukan gel. Cincau hijau dan hitam adalah dua jenis yang dikenal. Kedua memiliki warna, rasa, penampilan, bahan, dan proses pembuatannya yang berbeda. Baik dari cincau hitam maupun hijau dibuat dengan memanaskan seluruh bagian tanaman janggelan namun, hanya daun cincau (*Cyclea barbata* L. Miers) yang digunakan untuk membuat cincau hijau. Gel cincau hijau memiliki tekstur *fluffy* dan sulit dipotong, sedangkan gel cincau hitam keras dan mudah dipotong. Gel cincau hitam bertahan tiga hari pada suhu ruangan, sementara gel cincau hijau hanya bertahan dua hari. Dengan manfaat ini, cincau hitam dapat digunakan dengan lebih mudah dan lebih murah. Gel cincau hitam adalah bahan makanan tradisional yang digunakan dalam minuman. Biasanya dicampur dengan buah, sirup eceran dan irisan kelapa untuk menambah rasa dan warna pada minuman campuran. (Nasution Nur'aidah, 2014).

2.1.3 Proses Pembuatan Cincau

Untuk menjadikan tanaman cincau menjadi olahan cincau hitam di proses dengan 6 cara sebagai berikut:

1. Perebusan

Tujuan dari proses perebusan adalah untuk mendapatkan larutan atau ekstrak dari daun janggelan. 10 kilogram daun janggelan

kering dan 250 liter air diperlukan untuk setiap produksi. Proses memasak berlangsung \pm 3 jam.

2. Penyaringan

Biarkan bahan cincau masak dan mendingin sebelum disaring. Tujuan *filtrasi* adalah untuk membedakan larutan tanaman janggolan dari sisa daun dan ranting.

3. Proses Pemanasan

Setelah disaring, panaskan cincau hitam. Tuangkan ke dalam ember kaleng yang berisi \pm 150 liter cincau hitam. Untuk mempercepat tahap konsentrasi, tahap pemanasan dilakukan selama \pm 30 menit.

4. Pemekatan

Untuk mengentalkan, siapkan 20 liter air untuk 2 kilogram tepung sagu dan 20 liter air untuk 2 kilogram tepung tapioka. Setelah itu, campurkan campuran tepung sagu dan tapioka dengan larutan cincau hitam yang telah dipanaskan hingga 100°C dan aduk dengan pengaduk hingga tercampur rata. Waktu pemekatan larutan cincau hitam sekitar \pm 15 menit.

5. Mencetak

Langkah terakhir dalam pembuatan cincau hitam adalah mencetak; setelah larutan cincau hitam selesai dicetak, biarkan agak dingin sebelum menuangkan ember berisi \pm 150 liter ke dalam cetakan. Akan ada 150 kotak dari 10 kg daun janggolan setiap produksi.

6. Pemasaran

Tidak ada masalah, karena pemilik cincau hitam sudah memiliki pelanggan dalam hal pemasaran. Ada banyak pelanggan tetap seperti, Pasar Brayang, Pasar Gambir, Pasar Sukarame dan Simpang Limun adalah pasar langganan pabrik. Sebagian besar pemilik pabrik menjual barang mereka ke warung-warung kecil yang menjual cincau hitam di lokasi pabrik, dan sebagian besar pelanggan membeli cincau hitam langsung di sana.

2.1.4 Kinerja Usaha

Kinerja yang penting terutama dalam memenuhi target yang diharapkan. Kinerja yang baik atau buruk dapat mempengaruhi baik atau buruknya kinerja perusahaan. Kinerja dapat mempengaruhi berlangsungnya kegiatan organisasi atau perusahaan, dan kinerja yang lebih baik membantu organisasi atau perusahaan untuk terus berkembang.

Istilah "kinerja" biasanya mengacu pada sebagian atau seluruh aktivitas atau aksi yang diambil oleh suatu organisasi dalam jangka waktu tertentu. Ini mengacu pada berbagai kriteria, seperti akuntabilitas manajemen, biaya masa lalu yang diproyeksikan berdasarkan efisiensi, dan lainnya (Fitrianingsih & Handayangi, 2018).

Keputusan individu yang dibuat oleh manajemen secara konsisten berkontribusi pada kinerja perusahaan. Oleh karena itu, penggunaan ukuran komparatif, termasuk analisis dampak keuangan dan ekonomi kumulatif dari keputusan, harus dipertimbangkan untuk menilai kinerja perusahaan (Wastono Setio, 2010).

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa kinerja adalah hasil dari pekerjaan yang dilakukan suatu organisasi yang dilakukan sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya untuk mencapai tujuan secara kualitatif maupun kuantitatif. Cara pekerjaan dilakukan dan diselesaikan sesuai dengan kewajiban dan sesuai dengan standar, prinsip, dan standar moral yang berlaku disebut kinerja. Kinerja adalah hasil dari proses yang dilakukan oleh berbagai bagian yang terlibat dalam struktur organisasi. Hasil input pengolahan diproses melalui proses transaksi saat ini dengan menggunakan logika teori kinerja sistem. Tindakan terhadap komponen dan proses masukan dapat diambil untuk meningkatkan kinerja organisasi.

2.1.5 Akuntansi

Akuntansi adalah ilmu yang mempelajari proses pencatatan, pengklasifikasian, pengikhtisaran, pelaporan, dan analisis data keuangan. Akuntansi digunakan untuk meminimalkan biaya dan waktu kinerja keuangan, mengawasi aset perusahaan, membuat keputusan tentang perencanaan dan manajemen bisnis, dan mengumpulkan data tentang aktivitas serta juga transaksi. Memberikan data keuangan yang akurat selama periode akuntansi adalah tujuan terakhir akuntansi (Ariyangi & Mustoffa Ardyang Firdausi, 2021).

2.1.6 Klasifikasi Biaya

Biaya yang berbeda dikeluarkan untuk tujuan yang berbeda dalam akuntansi disebut sebagai "*different cost for different purpose*" dapat

digunakan untuk menentukan klasifikasi biaya berdasarkan tujuan dengan menggunakan penggolongan yang ada. Menurut (Pramawati dkk., 2021) biaya dapat dikategorikan menurut beberapa faktor berikut:

1. Objek pengeluaran,
2. Fungsi pokok dalam perusahaan,
3. Hubungan biaya dengan pembiayaan,
4. Perilaku biaya terkait dengan perubahan volume kegiatan,
5. Jangka waktu manfaatnya

Bisnis manufaktur biasanya menghitung harga pokok produksi dan *Break Even Point* (BEP), karena mereka memiliki tiga fungsi utama yaitu produksi, pemasaran, dan administrasi. Akibatnya, biaya dalam bisnis manufaktur dapat dikategorikan menjadi tiga kelompok, sebagai berikut:

1. Biaya Produksi

Biaya yang dikeluarkan untuk bahan baku akan diubah menjadi produk yang dapat digunakan. Sesuai dengan objeknya, biaya produksi dibagi menjadi tiga, yaitu:

- a. Biaya bahan baku langsung
- b. Biaya tenaga kerja langsung
- c. Biaya *overhead* Pabrik

2. Biaya Pemasaran

Biaya yang ditanggung perusahaan saat mengirimkan barang dagangannya ke konsumen.

3. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya total yang dibutuhkan demi membayar biaya operasi kantor untuk mengatur proses produksi.

2.1.7 Analisis Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga pokok produksi didefinisikan sebagai biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk dari bahan baku. Selain itu, menentukan elemen biaya manufaktur pada produk yang dibuat selama proses manufaktur juga termasuk dalam penentuan biaya manufaktur. Ini termasuk menentukan biaya barang jadi dan persediaan selama proses manufaktur (Apriliani Indah, 2018).

Harga pokok produksi didefinisikan sebagai semua biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk atau jasa dalam jangka waktu tertentu (Umiyati, 2014).

Biaya yang dikeluarkan ataupun terkait dengan produk yang dibuat dari penyerahan bahan baku hingga produk akhir yang siap dijual, disebut harga pokok produksi (Aftahira Nur, 2019).

Satu-satunya biaya yang dibebankan ke produk jadi adalah biaya manufaktur, bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead. Harga pokok produksi menunjukkan total biaya barang jadi selama periode tersebut (Musyayyadah Denok Wardatul, 2015).

Harga pokok produksi (HPP) adalah perhitungan yang dilakukan untuk menghasilkan satu produk. Perhitungan HPP sebagai berikut:

$$\text{Harga Pokok Produksi} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Volume Produksi}}$$

Dengan mempertimbangkan definisi para ahli di atas, maka dapat mengatakan bahwa harga pokok produksi adalah harga barang yang dibeli sebelum dan selama periode akuntansi berjalan.

Menurut (Ariyangi & Mustoffa Ardyang Firdausi, 2021) tujuan perhitungan HPP adalah untuk menentukan harga jual terlebih dahulu, menghitung keuntungan atau kerugian bisnis, memberikan penilaian terhadap aset, yaitu stok produk barang jadi dan harganya, menghitung harga jual selama proses pembuatan kebijakan perusahaan, dan membandingkan perhitungan HPP pra proses dan pasca proses.

Mengubah produk menjadi persediaan adalah tujuan pihak pengusaha dalam menentukan harga jual. Akibatnya, biaya produk dihitung untuk mencapai biaya produksi per unit, yang merupakan komponen harga jual. Saat menentukan harga jual, baik faktor yang mempengaruhi produksi secara langsung maupun tidak langsung harus dipertimbangkan. Sementara pesaing dan dampak harga merupakan penggerak tidak langsung, penggerak langsung adalah harga material, biaya produksi, dan pemasaran (Ariyangi & Mustoffa Ardyang Firdausi, 2021).

2.1.7.1 Pendekatan Harga Pokok Produksi

Menurut (Odang, 2020a) ada dua cara untuk memasukkan komponen biaya ke dalam biaya produksi dalam pendekatan penentuan biaya produksi, yaitu:

1. *Full costing*

Merupakan pendekatan untuk menentukan biaya produksi mencakup semua biaya yang terlibat dalam proses produksi,

termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku tetap maupun berperilaku variabel. Oleh karena itu, biaya produksi menggunakan metode *full costing* dapat dilampirkan seperti berikut:

Laporan Laba Rugi Full Costing	
Penjualan	xxx
Harga Pokok Penjualan	<u>(xxx)</u>
Laba Kotor	xxx
Biaya Operasional	<u>(xxx)</u>
Laba Bersih	xxx

2. *Variable costing*

Metode untuk menghitung biaya produksi yang hanya memperhitungkan biaya variabel selama proses produksi, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel. Biaya produksi dengan metode *variable costing* dapat dilampirkan seperti berikut:

Laporan Laba Rugi Variable Costing	
Penjualan	xxx
Biaya Variabel	<u>(xxx)</u>
Margin Kontribusi	xxx
Biaya Tetap	<u>(xxx)</u>
Laba Bersih	xxx

2.1.8 Analisis *Break Even Point* (BEP)

2.1.8.1 Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Menurut (Kusumawardani & Alamsyah, 2020) Saat penjualan total sama dengan biaya total, atau keuntungan nol, disebut *Break Even Point* (BEP). Perusahaan dapat menutupi biaya tetap dan variabelnya dengan volume penjualan yang cukup. Perusahaan akan mengalami kerugian jika penjualan tidak cukup untuk menutupi sebagian dari biaya tetap dan variabel. Sebaliknya, perusahaan akan menghasilkan laba ketika pendapatan melebihi biaya tetap dan variabel.

Menurut (Maruta Heru, 2018) ketika suatu perusahaan tidak memperoleh laba atau menderita kerugian, atau ketika *Break Even Point* (BEP) terjadi, manajemen harus mempertimbangkan untuk mengembangkan produk, menarik produk, atau menutup perusahaan yang tidak menguntungkan. Dalam hal *Break Even Point* (BEP), apakah kita melakukannya atau jika kontribusi laba hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap.

Menurut (Wahyuni, 2019) *Analisis Break Even Point* (BEP) adalah analisis yang digunakan untuk melihat bagaimana tingkat pendapatan, biaya tetap, biaya variabel, dan volume produksi berkorelasi satu sama lain di berbagai tingkat pertanian.

Menurut (Ali Muhammad, 2018) "*Break Even Point*" (BEP) adalah ketika suatu perusahaan tidak memperoleh laba atau menderita kerugian dalam menjalankan usahanya (pendapatan = total biaya).

Definisi sebelumnya mengarah pada kesimpulan bahwa *Break Even Point* (BEP) berarti bagaimana pelaku ekonomi menghasilkan produk yang tidak mengalami kerugian dengan mencari titik di mana pendapatan dan biaya yang dikeluarkan berada di posisi keseimbangan.

2.1.8.2 Tujuan *Break Even Point* (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) memiliki banyak manfaat bagi bisnis Anda, itu biasanya membantu dalam perencanaan keuangan dan penjualan perusahaan manufaktur (Ali Muhammad, 2018). Dari pembahasan sebelumnya, jelas bahwa memiliki pemahaman tentang analisis *Break Even Point* (BEP) membantu pengambilan keputusan. Beberapa tujuan yang ingin dicapai melalui penggunaan analisis *Break Even Point* (BEP) adalah manajer dapat menggunakan data ini untuk memaksimalkan keuntungan, mengurangi kerugian, dan memprediksi keuntungan yang diharapkan. Adapun tujuannya ialah membentuk spesifikasi produk, menetapkan harga jual per unit, menetapkan harga minimum produksi atau penjualan untuk menghindari kerugian, memaksimalkan volume produksi, dan merencanakan keuntungan yang diinginkan.

Ada kebutuhan untuk membantu manajer membuat keputusan tentang biaya dan harga saat merancang produk. Dengan menggunakan analisis impas, Anda dapat membandingkan biaya dan harga berbagai desain sebelum Anda menyelesaikan spesifikasi produk. Karena biaya memiliki dampak yang sangat kuat pada harga. Analisis impas

memungkinkan Anda untuk menguji kelayakan produk Anda terlebih dahulu.

Sangat penting untuk menetapkan harga jual satuan untuk memastikan bahwa harga jual dapat diterima oleh pelanggan. Harga jual pesaing Anda dan biaya yang dikeluarkan juga berlaku. Perusahaan mungkin tidak dapat atau hanya dapat menutupi sebagian biaya jika harga jual ditetapkan secara tidak realistis, jika bisnis tidak memenuhi harga jual pesaing dan tidak memberikan layanan dan kualitas yang mereka janjikan, mereka tidak akan dapat meningkatkan penjualan. Ini memungkinkan bisnis untuk menetapkan batas produksi tanpa kehilangan kapasitas produksi. Ini membantu perusahaan dalam menentukan apakah harga jual wajar dengan mempertimbangkan biaya yang terlibat dan kapasitas produk yang ada.

2.1.8.3 Manfaat *Break Even Point* (BEP)

Menurut (Ali Muhammad, 2018) manfaat dari analisis *Break Even Point* (BEP):

1. Analisis *Break Even Point* (BEP) serta pertimbangan untuk meningkatkan investasi.
Hasil analisis imbas tidak hanya menunjukkan bagaimana biaya, volume, dan keuntungan berkorelasi, tetapi juga memberi manajemen informasi dan arahan. Misalnya, menambah atau mengubah pabrik, atau berinvestasi dalam aset fisik.
2. Analisis *Break Even Point* (BEP) serta pertimbangan penutupan tentang perusahaan.

Manajemen juga dapat menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP) untuk memutuskan kapan menutup bisnis.

Untuk memperjelas, analisis *Break Even Point* (BEP) memiliki manfaat adalah bahwa selain menunjukkan hubungan antara biaya, volume, dan keuntungan, serta bisa membantu mengatasi masalah yang mungkin muncul, seperti memberikan informasi kepada manajemen, merekomendasikan investasi tambahan, atau menutup bisnis.

2.1.8.4 Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Menurut (Odang, 2020b) ketika perusahaan tidak mengalami laba atau rugi, disebut *Break Even Point* (BEP).

$$\begin{aligned} \text{Total Pendapatan} &= \text{Total Biaya} \\ \text{LABA} &= 0 \end{aligned}$$

2.1.8.4.1 Menghitung *Break Even Point* (BEP) dalam satuan unit

Menurut (Odang, 2020b) perhitungan *Break Even Point* dalam satuan unit ialah:

A. Laba operasional (*operating income*)

Untuk mendapatkan laba operasional, maka dapat digunakan dengan rumus sebagai berikut:

Rumus 1:

$$\text{Laba Operasional} = \text{Pendapatan} - \text{Biaya variabel} - \text{Biaya tetap}$$

Rumus 2:

$$\text{Laba Operasional} = (\text{Harga} \times \text{Jumlah unit terjual}) - (\text{Biaya variabel per unit} \times \text{Jumlah unit terjual}) - \text{Total biaya tetap}$$

Rumus 3:

$$\mathbf{Jumlah\ unit = \frac{Biaya\ tetap}{Unit\ margin\ kontribusi}}$$

Dari tiga rumus diatas bisa dipilih salah satu untuk mencari *Break Even Point* (BEP) unit disesuaikan dengan informasi data yang dimiliki.

B. Jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai laba yang ditargetkan
Untuk menghitung jumlah unit yang harus dijual jika sesuai dengan laba yang ditargetkan, maka dapat digunakan dengan rumus sebagai berikut:

Rumus 1:

$$\mathbf{Laba\ Operasional = (Harga\ x\ Jumlah\ unit\ terjual) - (Biaya\ variabel\ per\ unit\ x\ Jumlah\ unit\ terjual) - Total\ biaya\ tetap}$$

Rumus 2:

$$\mathbf{Jumlah\ unit = \frac{(Biaya\ tetap + Laba\ operasional)}{(Harga\ jual - Biaya\ variabel)}}$$

Dari dua rumus diatas bisa dipilih salah satu untuk mencari *Break Even Point* (BEP) unit disesuaikan dengan informasi data yang dimiliki.

2.1.8.4.2 Menghitung *Break Even Point* (BEP) dalam satuan moneter

Menurut (Odang, 2020c) untuk menghitung *Break Even Point* (BEP) dalam satuan moneter ialah:

A. Rasio

Dalam rasio itu terbagi dalam 2 jenis yaitu:

1) Rasio biaya variabel

lalah proporsi dari setiap penjualan dalam satuan moneter yang harus digunakan untuk menutupi biaya variabel atau dengan kata lain biaya variabel dibagi dengan penjualan.

2) Rasio margin kontribusi

lalah proporsi dari setiap penjualan dalam satuan moneter untuk menutupi biaya tetap dan menentukan laba atau dengan kata lain rasio penjualan dikurangi rasio biaya variabel. Rasio penjualan sendiri dapat dikatakan 100%.

Untuk menentukan jumlah penjualan yang diperlukan untuk mencapai *Break Even Point* (BEP), maka dapat digunakan dengan rumus sebagai berikut:

Rumus 1:

$$\mathbf{Laba\ Operasional = Penjualan - Biaya\ variabel - Biaya\ tetap}$$

Rumus 2:

$$\mathbf{Laba\ Operasional = Penjualan - (Rasio\ biaya\ variabel \times penjualan) - Total\ biaya\ tetap}$$

Rumus 3:

$$\mathbf{BEP\ (dalam\ moneter) = \frac{Biaya\ tetap}{Rasio\ margin\ kontribusi}}$$

Dari tiga rumus diatas bisa dipilih salah satu untuk mencari *Break Even Point* (BEP) moneter disesuaikan dengan informasi data yang dimiliki.

B. Penjualan untuk mencapai laba yang ditargetkan

Untuk menentukan berapa banyak penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba yang ditargetkan, maka dapat digunakan dengan rumus sebagai berikut:

Rumus 1:

$$\text{Penjualan} = \frac{(\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang ditargetkan})}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah beberapa penelitian sebelumnya yang relevan yang dapat digunakan oleh peneliti sebagai rujukan atau referensi untuk menyelesaikan penelitian ini:

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Judul; Nama; Publikasi	Tujuan Penelitian	Hasil Penelitian
1	<p><i>Judul Artikel:</i> Analisis Kelayakan Usaha Mikro Cincou Hitam (Mesona Palustris) Studi kasus usaha cincou hitam di Desa Laut Dendang Kec. Percut Sei Tuan Kab. Deli Serdang</p> <p><i>Nama Peneliti:</i> (Anggraini Irma, 2022)</p> <p><i>Publikasi:</i> Repository Universitas Medan Area</p>	<p>Tujuannya adalah untuk mengevaluasi kelayakan bisnis mikro-mikro cincou hitam dari sudut pandang non-finansial dan finansial.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa komponen non-finansial dan finansial keduanya layak karena masing-masing memenuhi kriteria.</p>

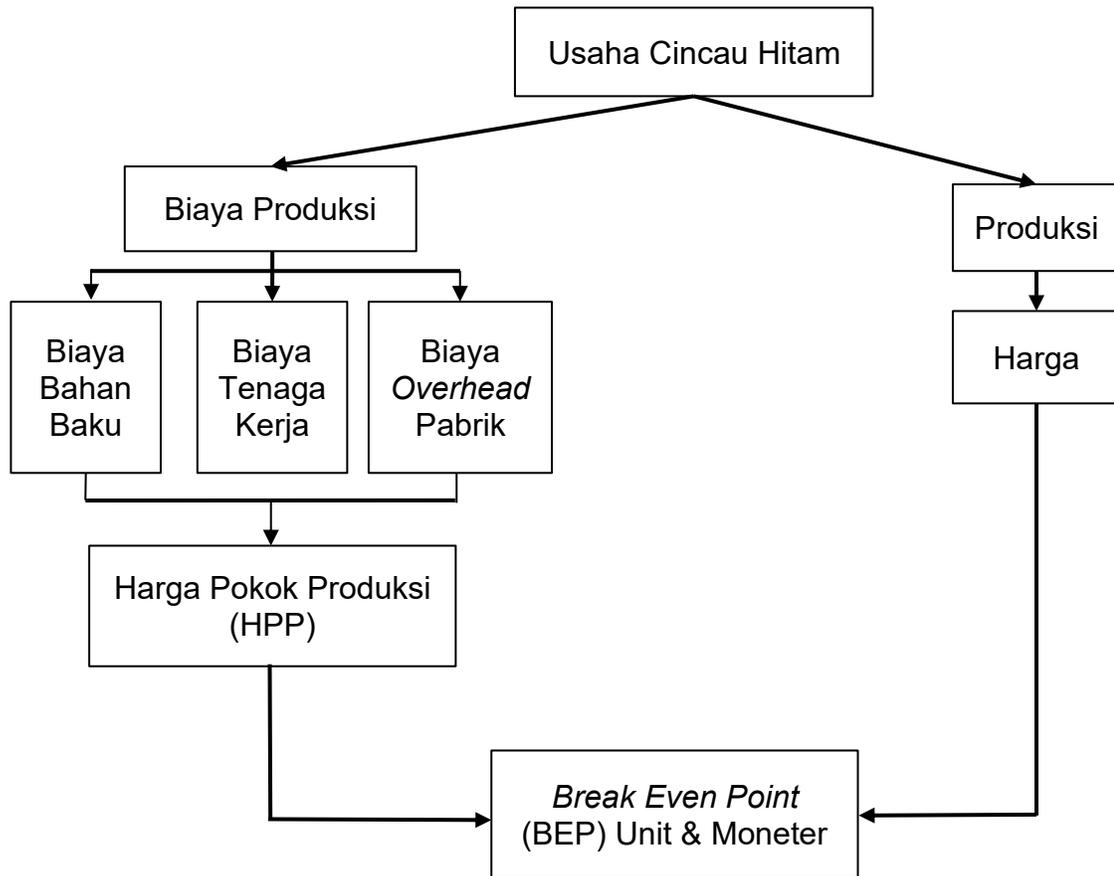
No	Judul; Nama; Publikasi	Tujuan Penelitian	Hasil Penelitian
2	<p><i>Judul Artikel:</i> Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Industri Rumah Tangga Cincou Bukit Ernani Di Bukit Besar- Palembang</p> <p><i>Nama Peneliti:</i> (Agustina dkk., 2017)</p> <p><i>Publikasi:</i> INTERPROF (Jurnal Manajemen) Program Studi Magister Manajemen STIE MURA</p>	<p>Sebagai dasar untuk menentukan tingkat profitabilitas dan perencanaan laba, penelitian ini bertujuan untuk menentukan <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk produk cincou hitam pada unit dan rupiah.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya tetapnya adalah Rp189.797.500,00, dan biaya variabelnya adalah Rp1.794,56/kg, atau 7.178,2 per baki. <i>Break Even Point</i> (BEP) adalah Rp63.980.247,39 dalam rupiah dan 97.061 kilogram, atau 24.265 baki, dalam satuan. Untuk mencapai target labanya sebesar Rp700.000.000,00 pada tahun 2016, Cincou Bukit Ernani harus memproduksi cincou hitam senilai Rp1.706.390.833, atau 455.037 kg, atau 113.759 baki, dengan harga jual 3,750,00/kg atau 15.000,00/baki.</p>
3	<p><i>Judul Artikel:</i></p>	<p>Tujuannya adalah untuk menggunakan metode Full</p>	<p>Hasil analisis data menunjukkan bahwa harga pokok produksi</p>

No	Judul; Nama; Publikasi	Tujuan Penelitian	Hasil Penelitian
	<p>Penentuan Harga Pokok Produksi Dan <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Industri Kecil Tahu (Kasus: Industri Kecil Tahu Di Kabupaten Serang)</p> <p><i>Nama Peneliti:</i> (Umiyati, 2014)</p> <p><i>Publikasi:</i> Repository Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Banten</p>	<p>Costing untuk menentukan harga pokok produksi dengan menghitung volume produksi dan BEP penjualan Industri Kecil Tahu di Kabupaten Serang.</p>	<p>IKM Tahu Kabupaten Serang adalah Rp. 225 untuk tahu 4x4 dan Rp. 240 untuk tahu 4x8. Harga BEP penjualan adalah Rp. 3.184.088.842,55, dan volumenya adalah 12.487.000 potong. Akibatnya, full costing dan <i>Break Even Point</i> (BEP) adalah pilihan terbaik untuk digunakan.</p>
4	<p><i>Judul Artikel:</i> Analisis Perhitungan BEP (<i>Break-Even Point</i>) Dan <i>Margin Of Safety</i> Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah</p>	<p>Bagaimana suatu perusahaan tidak memperoleh laba atau mengalami kerugian adalah subjek penelitian ini.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa penentuan harga jual, dengan MOS 46 %, layak digunakan berdasarkan hasil perhitungan metode BEP dan MOS.</p>

No	Judul; Nama; Publikasi	Tujuan Penelitian	Hasil Penelitian
	<p><i>Nama Peneliti:</i> (Kusumawardani & Alamsyah, 2020)</p> <p><i>Publikasi:</i> Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan (Jika)</p>		
5	<p><i>Judul Artikel:</i> Analisis <i>Break Even Point</i> Usaha Tani Rumput Laut <i>Kappapycusalvarezzi</i> Terhadap Pendapatan Petani Di Desa Ela-Ela Kecamatan Ujung Bulu Kabupaten Bulukumba</p> <p><i>Nama Peneliti:</i> (Wahyuni, 2019)</p>	<p>Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pendapatan dari petani rumput laut <i>Kappaphycus alvarezzi</i> di Desa Ela-Ela, Kecamatan Ujung Bulu, Kabupaten Bulukumba, serta <i>Break Even Point</i>.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani menghasilkan 5.107 kg rumput laut secara keseluruhan, dengan berat rata-rata per petani sebesar 255.35 kg. Mereka rata-rata mengeluarkan 6.209390,6, atau 6.124.200, untuk penerimaan, dan rata-rata memperoleh keuntungan sebesar 1.313.396,75. Analisis titik mpas (BEP) usaha rumput laut satu musim menemukan bahwa</p>

No	Judul; Nama; Publikasi	Tujuan Penelitian	Hasil Penelitian
	<i>Publikasi: Repository Universitas Muhammadiyah Makassar</i>		BEP volume produksi sebesar 0,942 kg dan BEP harga produksi sebesar Rp. 240.391, yang berarti bahwa petani menjual rumput laut dengan harga di atas Rp.240.391 per kilogram selama mereka memproduksi lebih dari 0,942 kg.

2.3 Kerangka Berpikir



Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian