

**ANALISA *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA
STUDY KASUS PADA USAHA LAUNDRY AZKA DI KOTA SAMARINDA
PADA TAHUN 2024**

SKRIPSI



OLEH :

ENJELA PUTRI

NPM : 2062201025

**Diajukan untuk memenuhi salah satu
syarat guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS WIDYA GAMA MAHAKAM SAMARINDA
2025**



UNIVERSITAS WIDYA GAMA MAHAKAM SAMARINDA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI (KOMPREHENSIF)

Panitia Ujian Skripsi (Komprehensif) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda, Program Studi Akuntansi; telah melaksanakan Ujian Skripsi (Komprehensif) pada hari ini tanggal **27 Februari 2025** bertempat di **Kampus Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda**.

- Mengingat :
1. Undang-Undang No. 20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional.
 2. Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi.
 3. Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi.
 4. Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi Departemen Pendidikan tentang Status, Peringkat dan Hasil Akreditasi Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Nomor : 146/SK/BAN-PT/AK-ISK/PT/IV/2022, Terakreditasi Baik Sekali
 5. Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi Departemen Pendidikan tentang Status, Peringkat dan Hasil Akreditasi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Nomor : 7742/SK/BAN-PT/Ak.KP/S/X/2022, Terakreditasi Baik.
 6. Surat Keputusan Yayasan Pembina Pendidikan Mahakam Samarinda No.22.a/SK/YPPM/VI/2017 tentang Pengesahan Status Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda.
 7. Surat Keputusan Rektor Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Nomor. 424.237/48/UWGM-AK/X/2012 Tentang Pedoman Penunjukkan Dosen Pembimbing dan Penguji Skripsi peserta didik.

- Memperhatikan :
1. Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis tentang Penunjukkan Dosen Pembimbing Mahasiswa dalam Penelitian dan Penyusunan Skripsi;
 2. Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis tentang Penunjukkan Tim Penguji Ujian Skripsi (Komprehensif) Mahasiswa;
 3. Hasil Rekapitulasi Nilai Ujian Skripsi (Komprehensif) mahasiswa yang bersangkutan;

No.	Nama Penguji	Tanda Tangan	Keterangan
1.	Umar Hi Salim, SE., MM	1.	Ketua
2.	Mansyur, SE, M. Si	2.	Anggota
3.	Dr. Drs. Ali Mushofa, MM	3.	Anggota

MEMUTUSKAN

Nama Mahasiswa : ENJELA PUTRI
NPM : 20.111007.62201.025
Judul Skripsi : Analisa Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Study Kasus Pada Laundry Azka Di Kota Samarinda Pada Tahun 2024

Nilai Angka/Huruf : **74.81/ B**

Catatan :

1. LULUS / ~~TIDAK LULUS~~
2. REVISI / ~~TIDAK REVISI~~

Mengetahui

Pembimbing I

Umar Hi Salim, SE., MM

Pembimbing II

Mansyur, SE, M. Si

Telp : (0541) 4121117
Fax : (0541) 736572
Email : uwigama@uwgm.ac.id
Website : uwgm.ac.id

Kampus unggul, widyakewirausahaan, gemilang, dan mulia.

Kampus Biru UWGM
Rektorat – Gedung B
Jl. K.H. Wahid Hasyim, No 28
Samarinda 75119

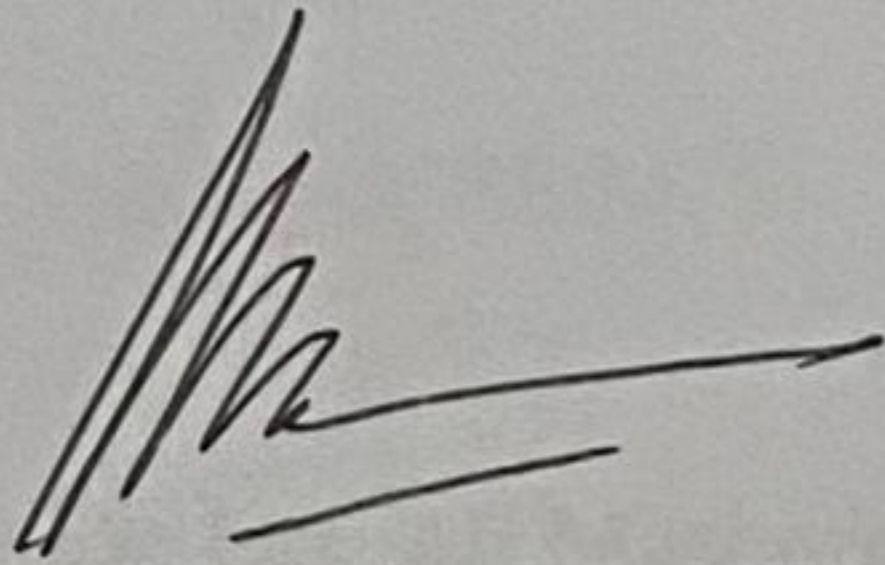
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : ANALISA BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA STUDY KASUS PADA
USAHA LAUNDRY AZKA DI KOTA SAMARINDA
PADA TAHUN 2024

Diajukan Oleh : Enjela Putri
NPM : 2062201025
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan/Prodi : Akuntansi
Studi Konsentrasi : Keuangan

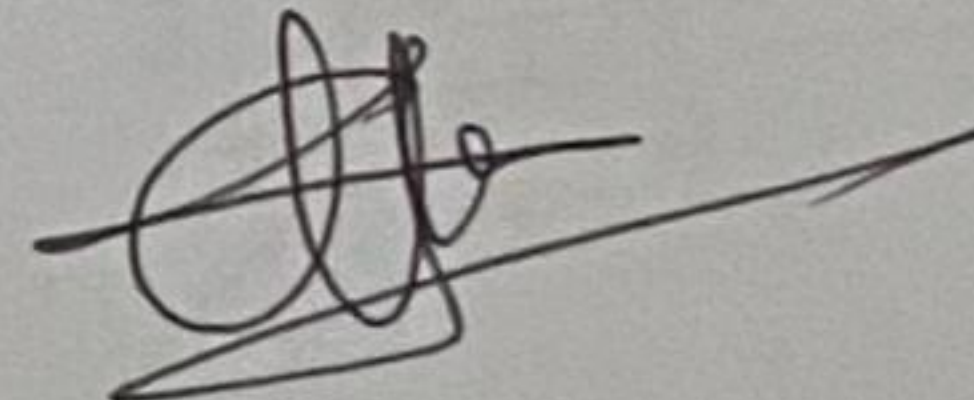
Menyetujui,

Pembimbing I



Umar Hi salim, SE, MM
NIDN. 1114086401

Pembimbing II



Mansyur, SE, M. Si
NUP. 9911634694

 Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda

Dr. M Astri Yulidar Abbas, S.E., M.M
NIP. 19730704 200501 1 002

Lulus Ujian Komprehensif Pada Tanggal : 27 februari 2025

HALAMAN PENGUJI

**SKRIPSI INI TELAH DI NYATAKAN LULUS
PADA:**

Hari : Kamis

Tanggal : 27 Februari 2025

Dosen penguji

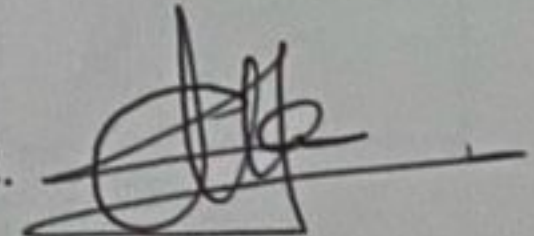
1. Umar Hi salim, SE, MM

1.



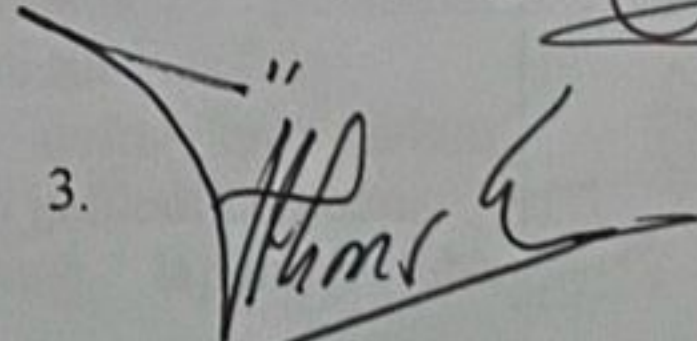
2. Mansyur, SE,M. Si

2.



3. Dr. Drs. Ali Mushofa, MM

3.



LEMBAR PERSETUJUAN REVISI SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini, menyatakan bahwa:

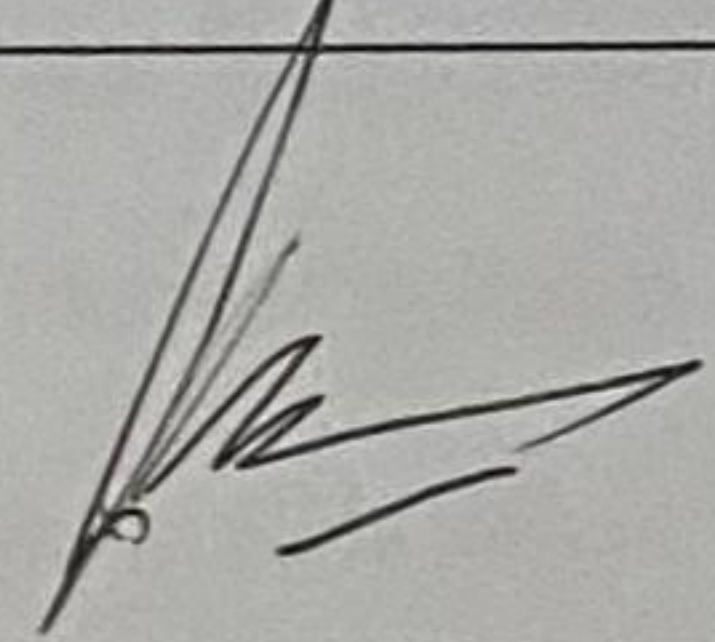
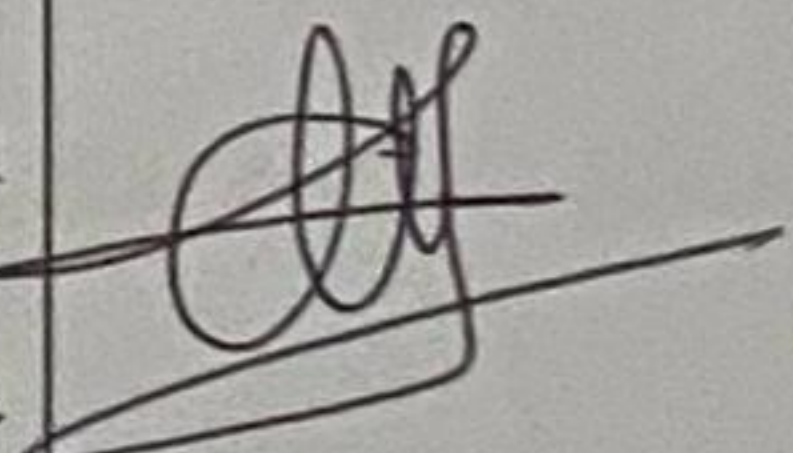
Nama : Enjela Putri

NPM : 2062201025

Telah melakukan revisi skripsi yang berjudul:

ANALISA BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA STUDY KASUS PADA USAHA LAUNDRY AZKA DI KOTA SAMARINDA PADA TAHUN 2024

Sebagaimana telah disarankan oleh Dosen Penguji, sebagai berikut:

No	Dosen Penguji	Bagian yang direvisi	TTD/Paraf
1	Umar Hi salim, SE.,MM	1. Perbaiki sesuai saran penguji dan pembimbing 2. Daftar Pustaka, Riwayat hidup, abstrak 3. Tahun buku di perhatikan	
2	Mansyur, SE, M. Si	1. Dalam pembahasan sesuaikan dengan rumusan masalah 2. Tambahkan daftar aset dalam tahunan dan jadikan bulanan 3. Hitung ulang laporan laba ruginya	
3	Dr. Drs. Ali Mushofa, MM	1. Rumusan masalah dan pernyataan 2. Dasar teori 3. Definisi oprasional 4. Populasi dan sampel	

RIWAYAT HIDUP



Enjela Putri, lahir pada 06 September 2002 di Kota Bontang, Kalimantan Timur. Merupakan anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Joni Sepang dan Ibu Koriemiriam. Penulis menyelesaikan Pendidikan Sekolah Dasar (SD) tahun 2008 s.d 2014 di SD Imanuel Loktuan

Bontang Utara, Kalimantan Timur, melanjutkan jenjang Pendidikan di Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Imanuel Loktuan Bontang Utara, Kalimantan Timur pada tahun 2014 s.d 2017. Kemudian melanjutkan Pendidikan di Sekolah Menengah Atas (SMA) Negeri 3 Bontang Utara, Kalimantan Timur pada tahun 2017 s.d 2020 . Pada tahun 2020, penulis terdaftar sebagai mahasiswa Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Progam Studi Akuntansi, Konsentrasi Akuntansi Keuangan.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur Kehadirat Allah S.W.T, yang telah memberikan segala karunia dan limpahan rahmatnya, penulis dapat menyelesaikan Studi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda. Selama proses pengerjaan skripsi ini, banyak pihak yang membantu penulis dengan doa yang saling tercurahkan waktu yang diluangkan dan tenaga yang dikeluarkan. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Kepada kedua orangtua tercinta Ayahanda Joni Sepang dan Ibunda Koriemiriam yang telah mendidik dengan penuh kasih sayang, selalu memberikan doa dengan tulus serta dorongan, semangat dan bantuan baik moril maupun material sehingga sampai dengan pengerjaan skripsi ini dilakukan, hingga akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Bapak Prof. Dr. Husaini Usman, M.Pd., M.T selaku Rektor Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda.
3. Bapak Dr. Arbain, M. Pd selaku Wakil Rektor Bidang Akademik Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda
4. Bapak Dr. Akhmad Sopian, M.P selaku Wakil Rektor Bidang Umum, SDM dan Keuangan Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda
5. Bapak Dr. Suyanto, M.S selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni, Perencanaan, Lembaga Kerjasama – Sistem Informasi dan Hubungan Masyarakat Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda
6. Bapak Dr. M. Astri Yulidar Abbas, S.E., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda.
7. Ibu Siti Rohmah, SE., M.Ak selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda.
8. Bapak Umar Hi salim, SE, MM selaku Dosen Pembimbing I yang telah bersedia memberikan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulisan dalam menyelesaikan Skripsi ini.

9. Bapak Mansyur, SE, M. Si selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia memberikan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulisan dalam menyelesaikan Skripsi ini.
10. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Pengajar Akuntansi yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama menuntut ilmu di Fakultas.
11. Kepada adek penulis Deswita Febrianti yang telah menjadi motivasi bagi penulis untuk terus berkarya dan tak putus semangat.
12. Teman-Teman seperjuangan Akuntansi 2020, terkhususnya untuk teman dekat penulis yang terkadang bercanda, berkeluh kesah dan saling memberikan suntikan semangat,
13. Terimakasih kepada idol kpop babymonster, redvelvet, aespa, blackpink, sns dan oasis yang membantu saya dalam menghibur dan menyemangati saya. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Skripsi ini.

Penulis memohon maaf bila ada kesalahan dalam penyusunan dan penulisan Skripsi ini, Penulis menyadari banyak kekurangan dalam Skripsi ini, maka dengan terbuka penulis menerima masukan kritik dan saran perbaikan Skripsi ini.

Samarinda, 19 April 2024

Enjela Putri

DAFTAR ISI

BERITA ACARA.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGUJI	iv
LEMBAR PERSETUJUAN REVISI SKRIPSI.....	v
RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAK.....	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	4
1.3. Batasan Masalah.....	4
1.4. Tujuan Penelitian.....	4
1.5. Manfaat Penelitian.....	4
1.6. Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
2.1. Penelitian Terdahulu	7
2.2. Landasan Teori	8
2.2.1 Akuntansi.....	8
2.2.2 Manajemen Keuangan.....	10

2.2.3 Akuntansi Biaya.....	15
2.2.4 Klasifikasi Biaya.....	16
2.2.5 Analisis Laba	23
2.2.6 Break Even Point (BEP).....	25
2.3. Model Konseptual.....	32
2.4. Pernyataan Penelitian.....	32
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	34
3.1. Metode Penelitian	34
3.2. Definisi Operasional Variabel	34
3.3. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	35
3.4. Populasi dan Sampel.....	35
3.5. Jenis dan Sumber Data.....	36
3.6. Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.7. Definisi Operasional	37
BAB IV GAMBARAN OBJEK PENELITIAN: USAHA LAUNDRY AZKA SAMARINDA	41
4.1. Profil	41
4.2. Visi dan Misi	42
4.3. Tujuan Usaha.....	44
4.4. Layanan Usaha	45
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	46
5.1. Analisis Data	46
5.1.1. Data Penjualan Usaha Laundry Azka Samarinda	46
5.1.2. Data Biaya Tetap dan Variabel Usaha Laundry Azka Samarinda.....	47
5.1.3. Neraca Usaha Laundry Azka Samarinda	49
5.1.4. Laba Rugi Usaha Laundry Azka Samarinda	51
5.1.5. Analisis BEP Pada Usaha Laundry Azka Samarinda	52
5.1.6. Perencanaan Laba Tahun 2024	59
5.1.7. MoS Usaha Laundry Azka Samarinda	60

5.1.8. Kontribusi Analisis BEP Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Laundry Azka Samarinda	62
5.1.9. Faktor yang memengaruhi BEP Pada Usaha Laundry Azka Samarinda	64
5.1.10. Analisis BEP Sebagai Perencanaan Laba di Masa Mendatang Untuk Usaha Laundry Azka Samarinda	66
5.2. Pembahasan	69
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	73
6.1. Kesimpulan	73
6.2. Saran	74
DAFTAR PUSTAKA.....	75

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	7
Tabel 5.1 Data Penjualan Usaha Azka Laundry Sepanjang Tahun 2024	46
Tabel 5.2 Biaya Tetap Usaha Laundry Azka Samarinda Tahun 2024	47
Tabel 5.3 Biaya Variabel Usaha Laundry Azka Samarinda Tahun 2024	48
Tabel 5.4 Laporan Neraca Usaha Laundry Azka Samarinda	49
Tabel 5.5 Laporan Laba Rugi Laundry Azka Samarinda Desember 2024	51
Tabel 5.6 Kontribusi Marjin Usaha Laundry Azka Samarinda	51
Tabel 5.7 Data Biaya Tetap Laundry Azka Samarinda	53
Tabel 5.8 Data Biaya Variabel Laundry Azka Samarinda	55
Tabel 5.9 Data Penerimaan Laundry Azka Samarinda Tahun 2024	56
Tabel 5.10 BEP (Rupiah) Laundry Azka Samarinda	57
Tabel 5.11 BEP (Kg) Laundry Azka Samarinda	59
Tabel 5.12 MoS dan Target Penjualan untuk Laba 10% Usaha Azka Laundry Samarinda	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Model Konseptual.....	32
-----------------------------------	----

ABSTRAK

Enjela Putri, Analisa *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Study Kasus Pada Usaha Laundry Azka Di Kota Samarinda Pada Tahun 2024, dengan dosen pembimbing I Umar Hi Salim, SE, MM dan dosen pembimbing II Mansyur, SE, M. Si. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penggunaan *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada usaha Laundry Azka di Kota Samarinda.

Metode yang digunakan adalah kualitatif dan kuantitatif dengan metode deskriptif. Populasi penelitian adalah data keuangan usaha Laundry Azka, sementara sampel yang digunakan meliputi laporan pendapatan, biaya tetap, biaya variabel, serta volume penjualan selama tahun 2024. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan pemilik usaha serta dokumentasi laporan keuangan. Data dianalisis menggunakan metode BEP untuk menentukan jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini harus mencapai penerimaan total Rp27.796.314 untuk mencapai BEP, dengan kebutuhan pencucian 2.293 kg cuci tanpa setrika, 2.594 kg cuci dan setrika, serta 153 lembar selimut/bedcover. *Margin of Safety* (MoS) tertinggi terjadi pada September (99,02%), sedangkan terendah pada Januari (-206,99%). Analisis BEP memberikan kontribusi signifikan sebagai alat perencanaan laba pada Laundry Azka Samarinda karena dapat memberikan target pendapatan, mengelola biaya secara efisien, dan merancang strategi penjualan yang lebih terarah. Faktor yang memengaruhi BEP meliputi biaya tetap, biaya variabel, harga jual, volume penjualan, serta faktor eksternal seperti persaingan dan daya beli pelanggan. Untuk perencanaan laba, tiga skenario pertumbuhan dapat ditetapkan oleh Laundry Azka Samarinda, yaitu 10%, 25%, dan 50% di atas BEP, guna memastikan profitabilitas dan ekspansi usaha.

Kata Kunci: *BEP, margin of safety*, perencanaan laba, analisis biaya

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pengelolaan jasa cuci-mencuci atas semua pakaian untuk dibersihkan adalah salah satu bagian dari jasa laundry. sebagian orang yang memiliki aktivitas padat namun tidak sempat untuk mencuci pakaiannya sendiri dan menjadikan jasa laundry sebagai alternatif untuk mereka yang memiliki aktivitas padat. mencuci pakaian menjadi permasalahan sendiri bagi setiap orang yang memiliki berbagai kesibukan yang padat serta waktu yang semakin sempit dalam beraktivitas. Dan berbagai banyak tempat telah mendirikan usaha laundry, tidak hanya di perkotaan namun juga di pedesaan. Terdapat jenis usaha laundry diantaranya yaitu laundry kiloan dan laundry koin yang umum dapat di temukan.

Pada laundry kiloan pengguna mengantarkan pakaian kotor kemudian menunggu beberapa hari hingga pakaian tersebut selesai di cuci dan melakukan pembayaran sesuai berat pakaian yang dicuci. Pada laundry koin menerapkan sistem pencucian satu mesin satu pelanggan dengan menukarkan uang tunai dengan koin agar dapat melakukan pencucian. Laundry merupakan salah satu pelayanan jasa di bidang cuci mencuci pakaian laundry memiliki jenis cucian yang telah harga nya oleh pihak penyediaan jasa dan waktu lama cucian biasanya penyedia menentukan harga dengan batas minimal dan maksimal selesinya cucian yang di pesan pelanggan.

Banyak pesaing usaha jasa laundry yang diminati orang para pihak usaha jasa laundry harus meningkatkan kualitas pelayanan yang membuat para

konsumen terus berlangganan. Banyak para usaha jasa laundry ini memberikan tarif harga yang murah atau memberikan potongan harga jika melakukan perhitungan kiloan. sebagai pelaku usaha pihak laundry, seharusnya memberikan pelayanan terbaik bagi pengguna jasa laundry atau konsumen dalam memberikan jasa laundry. Tetapi pada kenyataannya kesalahan berupa cacat pada pakaian seperti kelunturan, pudar pada warna pakaian, pakaian hilang, tertukar dan lamanya waktu pencucian baju yang sering di lakukan jasa laundry. Agar tidak mengalami kerugian pemilik usaha jasa laundry harus memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus di capai dengan melakukan analisis *break even point*

Analisis (BEP) diperlukan untuk mengetahui titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi atau laba sama dengan nol. BEP sering digunakan untuk menganalisis bisnis. Faktor ini juga penting untuk diperhatikan agar sebuah usaha tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut dapat diketahui sampai seberapa jauh perusahaan yang dijalankan melakukan analisis perhitungan secara rinci mengenai jumlah produk dan berapa biaya yang diperlukan untuk menutupi produksi. Selain itu manajemen juga akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mencapai kerugian.

Pada tahun 2024, Laundry Azka di Kota Samarinda menghadapi tantangan dalam mengelola biaya operasional yang terus meningkat seiring dengan pertumbuhan permintaan layanan. Sementara itu, persaingan antar usaha laundry semakin ketat, menekan margin keuntungan. Pemilik Laundry Azka perlu

mengidentifikasi titik impas untuk memastikan usaha tetap menguntungkan di tengah kondisi pasar yang fluktuatif. Meskipun telah menggunakan analisa keuangan sederhana, pemilik usaha belum sepenuhnya memahami bagaimana Break Even Point dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba jangka panjang.

Bagaimana analisa Break Even Point dapat digunakan secara efektif sebagai alat perencanaan laba di Laundry Azka? Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi Break Even Point di usaha laundry tersebut, dan bagaimana pemilik usaha dapat mengoptimalkan strategi bisnisnya untuk mencapai dan melampaui titik impas guna memastikan pertumbuhan laba? Oleh karena itu, untuk meningkatkan keakuratan dalam perencanaan laba pada jasa laundry di butuhkan suatu sistem yang lebih efisien yaitu menggunakan sistem *break even point*.

Dengan menggunakan break even point kita bisa mempelajari hubungan biaya tetap, biaya variable keuntungan dan volume penjualan. karena itu perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba dengan menggunakan sistem break even point. Dengan adanya latar belakang di atas, peneliti tertarik melakukan penelitian di usaha laundry di jalan perjuangan. Maka itu peneliti melakukan penelitian dengan mengangkat judul “ Analisa break even point sebagai alat perencanaan laba pada study kasus usaha laundry azka di kota samarinda pada tahun 2024”. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam bagi pemilik Laundry Azka mengenai penggunaan BEP sebagai alat perencanaan strategis yang dapat mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih informatif dan proaktif.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah “Bagaimana penggunaan alat perencanaan laba melalui metode break even point pada usaha Laundry Azka di Kota Samarinda?”

1.3. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah menganalisis perencanaan laba pada usaha Laundry azka di kota samarinda dengan menggunakan *break even point*.

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, maka tujuan utama pada penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break even point* pada usaha Laundry Azka di Kota Samarinda.

1.5. Manfaat Penelitian

1.5.1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pengembangan teori sehingga bisa memberikan kontribusi bagi pemikiran, pembaca, baik menyandarkan pembaca mengenai suatu fakta yang didapatkan oleh peneliti, menambah informasi, atau memperkaya khasanah intelektual, khususnya pada pemahaman analisis (BEP) pada bidang produksi.

1.5.2. Manfaat Praktis

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan, pengetahuan dan informasi mengenai analisis (BEP) serta dapat menjadikan bahan kajian pustaka bagi peneliti selanjutnya.

1.6. Sistematika Penulisan

Berikut merupakan pemaparan singkat mengenai sistematika penulisan dari laporan skripsi yang dilakukan oleh peneliti :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah dan sistematika penulisan proposal penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisi tentang penjelasan teori dan pengertian yang berkaitan mengenai topik penelitian. Selain itu, akan diuraikan mengenai pengembangan dari hipotesis yang digunakan pada penelitian ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini akan membahas mengenai jenis penelitian, jenis dan sumber data, definisi operasional, populasi dan sampel, metode pengumpulan sampel, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

BAB IV GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

Pada bab ini peneliti menguraikan mengenai profil usaha, visi misi yang dijalankan, tujuan dari usaha, serta layanan-layanan yang disediakan untuk pelanggan oleh unit usaha.

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini peneliti menguraikan mengenai hasil penelitian, meliputi 2 aspek yaitu analisis data dan pembahasan. Cakupan utama dari analisis dan pembahasan penelitian meliputi data penjualan, biaya tetap, laba rugi, analisis BEP, *Margin of Safety* (MoS), faktor yang memengaruhi BEP, serta analisis perencanaan laba masa mendatang.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini peneliti menguraikan mengenai kesimpulan penelitian dari hasil analisis dan pembahasan. Selain itu, pada bab ini juga diuraikan mengenai saran yang dapat diberikan oleh peneliti.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Penelitian Terdahulu

Dalam bab ini, peneliti akan memaparkan beberapa kajian terdahulu atau penelitian terdahulu yang memiliki keterkaitan dengan penelitian ini. Adapun tujuan dari pemaparan kajian terdahulu ini adalah untuk menentukan posisi penelitian serta menjelaskan perbedaannya. Selain itu, penelitian terdahulu ini sangat berguna untuk perbandingan. Dengan demikian, penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini benar-benar dilakukan secara orizinil. Adapun penelitian terdahulu yang dimaksudkan adalah:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Metode	Hasil
Metode kuantitatif	Menunjukkan bahwa analisis break even point bulan november 2021 berada pada titik pendapatan karpet sebanyak 263 permeter dengan pendapatan sebesar rp8.388.066, dan sofa sebanyak 100 perdukungan dengan pendapatan sebesar rp8.390.852, serta springbed sebanyak 27 persize dengan jumlah pendapatan sebesar rp8.383.300
Metode kuantitatif	Seluruh usaha laundry dikecamatan tampan pekan baru yang berjumlah 25 unit usaha laundry. Teknik pengambilan data di lakukan dengan cara penyebaran angket dan wawancara langsung kepada pemilik usaha laundry. Dari hasil penelitian maka dapat di simpulkan : 1. Rata rata pendapatan usaha laundry mencapai rp3.763.800 perbulan. 2. Laba yang di terima usaha laundry mencapai rp1.640.640 perbulan. 3. Bep yang di tetapkan usaha laundry agar tidak tidak mengalami kerugian adalah sebesar 166 kg pakaian setiap hari nya dengan tarif penjualan rp1.619/kg. 4. Pelanggan sebesar usaha laundry berasal dari kalangan mahasiswa atau anak kos yang tinggal dikecamatan tampan dan sebagaian kecilnya pelanggan laundry berasal dari penduduk setempat atau masyarakat di kecamatan tampan.

2.2. Landasan Teori

2.2.1 Akuntansi

2.2.1.1. Pengertian akuntansi

Akuntansi merupakan alat informasi yang penting bagi pihak yang berhubungan atau yang berkepentingan seperti kreditur, para investor dan instansi instansi pemerintah serta masyarakat yang menginginkan informasi mengenai keadaan keuangan perusahaan dan perkembangan perusahaan. Beberapa orang beranggapan suatu hal yang berkaitan dengan sistem hitung-menghitung merupakan ilmu akuntansi, namun faktanya akuntansi atau accounting adalah sebuah proses pekerjaan yang tidak sederhana.

Akuntansi yang benar dan tepat memungkinkan manajemen perusahaan menjadi lebih memahami keuangan bisnisnya. Hal ini diperuntukkan agar mereka dapat merencanakan pengeluaran masa depan secara strategis untuk memaksimalkan keuntungan. Sistem atau proses yang mencatat, mengelompokkan ,meringkas, menganalisis, dan menyajikan informasi keuangan suatu entitas di sebut akuntansi. Pengertian akuntansi menurut weygandt, kieso, dan kimmel “sebuah bagian sistem informasi yang mengidentifikasi sebuah catatan dan mengkomunikasikan insiden ekonomi pada suatu organisasi terhadap pengguna yang berkepentingan merupakan akuntansi”.

2.2.1.2. Manfaat akuntansi

Ada beberapa manfaat akuntansi dari penerapannya. Manfaat tersebut adalah sebagai berikut :

1. Sebagai informasi keuangan kepada pihak yang membutuhkan

Informasi keuangan yang telah kita susun pasti sangat memudahkan kita. Jika kamu punya berbagai transaksi keuangan dan tidak melakukan pencatatan. Bisa jadi kamu akan lupa kemana lalu lintas uang yang kamu miliki.

2. Sebagai bahan evaluasi keuangan

Dengan mencatat, kita bisa tahu apa yang harus kita lakukan di masa depan. Sebagai contoh dengan akuntansi, ketika kamu sadar jika keuangan kamu “sekarat” karena sering dipakai untuk membeli sebuah kuota internet. Untuk dapat memahami cara membuat laporan keuangan dari mulai membuat transaksi, jurnal, buku besar hingga pada akhirnya menjadi laporan keuangan, grameds dapat membaca buku pengantar akuntansi dibawah ini.

3. Sebagai bukti keuangan yang dapat dipertanggung jawabkan

Pasti ada saatnya ketika kita punya masalah dengan orang lain perihal keuangan. Seperti hutang yang tidak kunjung dibayar, atau lainnya. Dengan adanya akuntansi serta

pencatatan keuangan, kamu akan bisa mempertanggungjawabkan keuangannya.

4. Membantu pencatatan ekonomi keluarga

Ketika kamu sudah dewasa dan menikah, masalah keuangan adalah masalah yang cukup diperhitungkan dalam rumah tangga. Sehingga, akuntansi akan sangat dibutuhkan dan bermanfaat. Karena setelah membangun rumah tangga, banyak sekali keperluan yang perlu diperhitungkan. Pengeluaran tersebut tentunya perlu diperhitungkan dengan pemasukan kita dan pasangan.

2.2.2 Manajemen Keuangan

Musthafa (2017:2) manajemen keuangan dalam penerapannya sangat erat hubungannya dengan disiplin ilmu lainnya, seperti manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia, ilmu ekonomi mikro dan makro, metode kuantitatif, dan akuntansi. Mempelajari manajemen keuangan (*financial management*) dapat menjelaskan tentang beberapa keputusan yang harus dilakukan, yaitu keputusan investasi, keputusan pendanaan atau keputusan pemenuhan kebutuhan dana, dan keputusan kebijakan deviden.

Manajemen keuangan penting dipelajari untuk banyak orang yang hendak menggunakan uangnya seefektif dan se-efisien mungkin, terlebih bagi mereka yang hendak berbisnis, manajemen keuangan adalah salah satu bidang yang fokus pada penggunaan modal, uang pinjaman, dan dana bisnis lainnya

secara efisien dan efektif serta proses pengambilan keputusan yang tepat untuk memaksimalkan keuntungan dan penambahan nilai suatu entitas. Secara garis besar, manajemen keuangan adalah proses kegiatan merencanakan, mengatur, mengarahkan dan mengendalikan kegiatan keuangan, seperti pengadaan dan pemanfaatan dana perusahaan (Astuti, dkk., 2022:2). Manajemen keuangan juga merupakan alat yang dapat digunakan sebagai perencanaan laba.

Menurut Simamora (2013:193) perencanaan laba merupakan rencana kerjayang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Berdasarkan uraian diatas dapat disintesisikan bahwa perencanaan laba adalah proses rencana kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek yang diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja.

Menurut Purwanti dan Prawironegoro (2014:243) “laba adalah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expense*)”. Perencanaan laba adalah pencapaian setiap pekerja di sebuah perusahaan, yang direpresentasikan secara finansial sebagai selisih positif antara pendapatan dan biaya. Berdasarkan pendapat para ahli diatas maka penulis menyimpulkan bahwa pengertian akuntansi manajemen adalah penerapan teknik dan konsep yang tepat dalam pengolahan data historikal dan

yang diproyeksikan dari suatu usaha untuk membantu manajemen dalam penyusunan rencana tujuan ekonomi yang merupakan tugas dan tanggung jawab dari akuntansi manajemen serta sistem informasi yang berhubungan dengan akuntansi tersebut.

Menurut Halim dan Supomo (2000:20) ciri-ciri yang membedakan akuntansi manajemen dengan akuntansi keuangan adalah:

1. Tidak mempunyai struktur atau formula tunggal, artinya akuntansi keuangan laporannya berupa neraca, rugi laba dan sebagainya di dasarkan pada struktur tunggal, sedangkan akuntansi biaya tidak lebih ditekankan pada informasi-informasi untuk tujuan pengambilan keputusan.
2. Tidak diatur oleh prinsip akuntansi yang diterima umum, artinya akuntansi keuangan disajikan berupa laporan pada suatu periode di masa lalu menurut aturan prinsip akuntansi yang diterima umum, tetapi akuntansi biaya tidak, artinya bisa saja berbeda penyajiannya dari satu perusahaan yang lain.
3. Lebih bebas penyajiannya, artinya dalam akuntansi biaya penyajian informasi lebih bebas, karena tidak ada standar laporan, laporan dari suatu departemen dengan yang lain bentuk dan kata-katanya tidak sama.
4. Termasuk informal non keuangan, artinya akuntansi manajemen juga berkepentingan dengan informasi-informasi non keuangan

sebagai pelengkap dari informasi lainnya untuk kepentingan perencanaan, pengendalian, dan sebagainya.

5. Lebih ditekankan masa yang akan datang, artinya akuntansi keuangan dalam penyajian laporan keuangan lebih menekankan informasi untuk keperluan di masa yang akan datang yang saat ini belum dilakukan.
6. Memperhatikan bagian-bagian yang sama pentingnya dengan keseluruhan, artinya laporan keuangan merupakan gambar dari posisi keuangan maupun hasil kegiatan perusahaan secara keseluruhan, sedangkan akuntansi manajemen lebih memperhatikan bagian-bagian saja, oleh sebab itu bisa disajikan tersendiri dari bagian secara keseluruhan dan tidak merusak informasi laporan keuangan.
7. Kekurangan menekankan pada kepastian artinya sering kali manajer membutuhkan informasi yang cepat dan tidak harus tepat penyajiannya, sehingga ada unsur kira-kira berbeda halnya dengan akuntansi keuangan yang tidak boleh disajikan dengan unsur kira-kira dan *budgement* tetapi harus tepat seperti keadaan sesungguhnya.
8. Bukan penilaian akhir, artinya informasi yang ada pada akuntansi manajemen sebagai dasar demi kepentingan di masa yang akan datang, sebab bisa dinilai kembali ketepatannya. Jadi bukan merupakan penilaian akhir dari informasi tersebut, sedangkan

akuntansi keuangan tidak demikian, karena disajikan dalam bentuk lengkap dan sudah merupakan penilaian terakhir di masa lalu.

Menurut Hansen dan Mowen (1999:4) tujuan akuntansi manajemen adalah sebagai berikut:

1. Untuk menyediakan informasi yang digunakan dalam perhitungan biaya jasa produk, dan tujuan lain yang diinginkan manajemen.
2. Untuk menyediakan informasi yang digunakan dalam perencanaan, pengendalian dan pengevaluasian.
3. Untuk menyediakan informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan. Akuntansi manajemen di jelaskan hansen dan mowen (1994:4): *“management accounting information can help managers identify problems, solve problems and evaluate performance accounting management is needed and used un all phases of management, including planning, controlling and decision making.”*

Penjelasan di atas membuktikan bahwa informasi akuntansi manajemen dapat membantu manajer dalam mengidentifikasi permasalahan, pemecahan masalah, dan mengevaluasi tujuan (akuntansi manajemen diperlukan dan digunakan untuk semua tahap manajemen, perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan). Dari beberapa tujuan akuntansi manajemen tersebut dapat ditarik suatu kesimpulan, bahwa akuntansi manajemen bertujuan untuk memberikan informasi kepada pembuat keputusan yang digunakan pada semua tahapan manajemen.

2.2.3 Akuntansi Biaya

Akuntansi yang kegiatannya bertujuan untuk menyediakan informasi biaya bagi manajemen disebut akuntansi biaya. Akuntansi biaya merupakan ilmu bagaimana cara mengukur dan menganalisa biaya dari suatu aktifitas produksi yang disesuaikan dengan perencanaan dan keperluan manajemen berdasarkan fakta-fakta yang relevan. Sehingga dapat di kaitkan bahwa akuntansi biaya adalah salah satu alat yang digunakan sebagai dasar pimpinan perusahaan dalam perencanaan, pengendalian, secara analisis biaya.hal ini disesuaikan dengan tujuan akuntansi biaya itu sendiri yaitu menyediakan informasi biaya untuk kepentingan manajemen guna membantu mereka dalam mengelola atau membaginya.

Agar akuntansi biaya dapat mencapai tujuan tersebut, biaya-biaya yang dikeluarkan atau yang terjadi dalam perusahaan dapat di catat, di golongankan serta dialokasikan sedemikian rupa sehingga memungkinkan adanya pengendalian biaya serta menentukan harga pokok secara teliti. Akuntansi juga merupakan suatu sistem informasi bagi pihak-pihak yang mempunyai kepentingan dalam perusahaan.informasi ini digunakan untuk mengambil keputusan bagi manajemen dalam mengandalkan kegunaan perusahaan. Sebelum melangkah pada pembahasan perhitungan harga pokok sebagai materi dari akuntansi biaya, maka terlebih dulu di kemukakan pengertian umum dari akuntansi biaya menjadi lebih jelas.

Secara umum pengertian akuntansi menurut Mulyadi (1999:6) adalah sebagai berikut: “akuntansi biaya merupakan proses pencatatan,

penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya-biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa dengan cara tertentu, serta penafsiran terhadap hasilnya.” Hansen dan Mowen (1999:2) memberikan pengertian akuntansi biaya yaitu: “akuntansi biaya adalah suatu hibrida dari akuntansi dan manajemen.akuntansi biaya memberikan informasi mengenai biaya perusahaan dan dapat digunakan untuk tujuan internal maupun eksternal.”

Sedangkan menurut Supriyono (1992:12) memberikan pengertian akuntansi biaya adalah sebagai berikut : “akuntansi biaya adalah suatu cabang akuntansi dan merupakan alat manajemen dalam memonitor dan merekan transaksi biaya secara sistematis, serta menyajikan informasi biaya dalam bentuk laporan biaya”. Dengan melihat definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa akuntansi biaya merupakan alat untuk perencanaan, pengawasan dan pembuat keputusan.dalam hal ini akuntansi biaya harus memperhatikan karakteristik akuntansi manajemen, berarti akuntansi biaya juga merupakan bagian dari akuntansi manajemen, berarti akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok yaitu penentuan harga pokok produk, pengendalian biaya, pengambilan keputusan khusus oleh manajemen.

2.2.4 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya atau penggolongan biaya adalah suatu proses pengelompokan biaya secara sistematis atau keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memeberikan informasi yang lebih ringkas dan penting, menurut nurlela (2010:12). Klasifikasi biaya terbagi dalam berbagai jenis yaitu:

1. Biaya tetap (*fixed cost*)

Jenis biaya pertama yakni biaya tetap atau *fixed cost*. Pengertian biaya tetap adalah biaya yang besarnya akan selalu tetap dan tidak berubah karena perubahan volume dan aktivitas tidak memengaruhinya. Oleh sebab itu, biaya tetap per unit berbanding terbalik dengan perubahan kapasitas suatu kegiatan. Semakin besar suatu aktivitas, maka semakin kecil biaya tetap per unit. Fixed cost atau biaya tetap juga memiliki arti sebagai biaya yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan dengan jumlah yang tetap. Artinya, walaupun terdapat kenaikan maupun penurunan pada jumlah barang atau jasa, biaya tetap tidak mengalami perubahan.

Fixed cost bersifat konstan, artinya dia tidak akan berubah dalam jangka waktu yang lama, tergantung dengan penjadwalan biaya atau waktu perjanjian. Adapun pada prakteknya, biaya tetap bisa berupa gaji, sewa, pajak properti, serta biaya manfaat untuk manajemen dan non-personal penjualan. Hingga apabila dirampingkan lagi, fixed cost atau biaya tetap bisa diartikan sebagai biaya yang tidak berubah saat terjadi peningkatan maupun penurunan volume produksi atau penjualan. Hal ini karena *fixed cost* tidak terkait secara langsung dengan operasional layanan jasa atau pembuatan produk.

2. *Committed fixed cost*

Sementara itu, *committed fixed cost* adalah biaya yang harus serta wajib dikeluarkan. Beberapa biaya yang masuk pada jenis ini

adalah biaya sewa bangunan, penyusutan, properti, pajak, asuransi, juga peralatan yang memiliki peranan penting untuk fasilitas produksi. Hal ini karena setelah pembelian selesai, pabrik maupun peralatan produksi akan terdepresiasi dengan sendirinya. Jenis *fixed cost* satu ini disebut juga sebagai biaya wajib bagi perusahaan yang akan menjaga kestabilannya.

3. *Separable fixed cost*

Separable fixed cost adalah biaya tetap yang dapat dipisahkan dari satu departemen ke departemen lainnya, atau satu cabang ke cabang lainnya pada suatu perusahaan. Hingga setiap departemen atau cabang memiliki nilai biaya tetap masing-masing tetapi tetap saling berkaitan satu sama lain. Untuk lebih mudahnya, dimisalkan terdapat tiga divisi pada suatu perusahaan. Setiap divisi ini memiliki besaran biaya tetap masing-masing pada sebuah rangkaian produksi yang saling berkaitan. Walaupun begitu, nilai tetap tersebut juga untuk tiap divisi, hingga bisa disebut biaya tetap yang terpisah.

Adapun beberapa contoh *fixed cost* yang dikeluarkan oleh perusahaan pada umumnya yaitu:

- a. Gaji karyawan. Gaji merupakan hal yang wajib dibayarkan oleh perusahaan kepada karyawan sebagai kompensasi tetap yang telah ada pada perjanjian sebelumnya. Adapun karena ini termasuk dalam *fixed cost*, maka walaupun pendapatan perusahaan sedang naik atau turun, nominal gaji tidak terpengaruh atau bernilai tetap.

- b. Biaya sewa. Hal ini tentu juga masuk dalam biaya tetap perusahaan. Hal ini karena walaupun penjualan maupun pengeluaran perusahaan sedang turun atau naik, biaya sewa harus wajib dibayar. Nominal nya pun sama dan sesuai dengan perjanjian atau batas waktu yang telah disepakati sejak awal. Adapun yang termasuk dalam biaya sewa diantaranya adalah sewa ruang atau tempat seperti gedung, toko, dan ruko. Ada juga sewa alat, yaitu beberapa alat yang sekiranya memerlukan variasi setiap tahun karena varian produk hingga tidak efektif jika harus membelinya.
- c. Depresiasi (biaya penyusutan). Biaya selanjutnya yang masuk dalam fixed cost adalah depresiasi atau biaya penyusutan yang umumnya terjadi di aset perusahaan. Biaya penyusutan adalah pengalokasian biaya atas penggunaan atau pengurangan nilai suatu aset tetap (seperti mesin, kendaraan, Gedung, atau peralatan) seiring berjalan nya waktu. Penyusutan di gunakan untuk mencatat pengurangan nilai aset tetap yang di gunakan dalam operasi Perusahaan.
- d. Beban bunga. Hal ini masuk dalam biaya tetap apabila suatu perusahaan melakukan pinjaman pada pihak lain seperti bank. Karena tentu, bagaimanapun kondisi finansialnya, perusahaan wajib membayar beban bunga dalam mengembalikan pinjaman. Selain itu, bunga juga memiliki nominal tetap.

Begitu mengetahui tentang *fixed cost*, tentu cara menghitungnya merupakan hal penting yang harus dipahami juga. Menurut beberapa sumber, terdapat dua cara sederhana untuk menghitung biaya tetap. Yang pertama, yaitu dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Biaya tetap} = \text{total biaya produksi} - (\text{biaya variabel setiap unit} \times \text{jumlah unit yang diproduksi})$$

4. Biaya variable (*variable cost*)

Pengertian biaya variable adalah biaya yang total keseluruhannya akan selalu berubah mengikuti perubahan aktivitas. Nilai biaya variable akan berbanding lurus dengan pergerakan volume kegiatan. Semakin besar volume aktivitas maka biaya variable juga semakin tinggi. Biaya variabel adalah komponen biaya dalam operasional perusahaan yang berfluktuasi sejalan dengan volume produksi atau aktivitas bisnis. Biaya variable dapat di pakai sebagai alat perencanaan laba dengan lebih baik yaitu melalui analisis hubungan biaya – volume – laba. Perhitungan biaya variabel adalah perhitungan yang dapat diketahui melalui rumus biaya variabel.

$$\text{Biaya variable} = \text{biaya variable per unit} \times \text{jumlah unit yang diproduksi}$$

Dikutip dari buku prinsip-prinsip ekonomi oleh karl case dan ray fair, biaya variabel adalah biaya tertentu dalam jangka pendek yang tergantung pada tingkat output yang diproduksi perusahaan. Artinya, biaya ini tidak tetap dan akan naik atau turun sesuai dengan volume

produksi atau penjualan. Bersama dengan biaya tetap, biaya variabel merupakan komponen yang membentuk biaya keseluruhan atau biaya total. Sehingga untuk menghitung biaya variabel, produsen dapat mengurangi biaya total (tc) dengan biaya tetap (fc).

Jumlah dari biaya variabel dapat mempengaruhi banyak faktor, di antaranya biaya tetap, lamanya suatu proyek dilakukan perusahaan, ketidakpastian, dan rentang potongan harga dari suatu produk. Biaya variabel berperan sebagai bahan komparasi bagi perusahaan untuk membandingkan mana kombinasi untuk menghasilkan output terbanyak dengan mengeluarkan biaya termurah. Oleh karena itu, jumlah total biaya variabel berubah secara proporsional ketika kegiatan produksi berubah.

Dengan demikian, biaya variabel adalah biaya yang tergantung pada tingkat produksi yang dipilih oleh perusahaan. Jenis biaya variabel dapat dibedakan sebagai berikut:

- a. Biaya variabel total atau total variabel cost. Dalam konteks biaya variabel, tvc mencakup semua biaya yang terkait langsung dengan produksi atau penjualan, seperti bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya produksi langsung lainnya.
- b. Biaya variabel rata-rata atau *average variable cost*. Biaya variabel rata-rata merupakan total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi sejumlah barang atau jasa dibagi dengan jumlah barang atau jasa yang diproduksi. Dengan kata lain, biaya per unit

produksi yang di hasilkan. Rumus untuk menghitung biaya rata rata adalah:

Biaya rata rata = total biaya produksi/jumlah unit yang di produksi

- c. Biaya penjualan. Factor-factor yang harus di pertimbangkan dalam biaya penjualan
 - a. Factor eksternal. Factor ini misalnya: kondisi bisnis pasar pada umumnya, kondisi dalam industri tertentu tententu, kebijakan pemerintahan, perkembangan ekonomi, daya beli masyarakat, dan perubahan gaya masyarakat.
 - b. Factor internal. Factor ini yang mempengaruhi penjualan misalnya: fluktuasi kemampuan penjualan perusahaan, kapasitas pabrik produk baru yang dapat dipasarkan, ekspansi Perusahaan, kemampuan bagian penjualan.
- d. Biaya produksi. Biaya ini digunakan untuk menstabilkan kegiatan produksi terutama jika penjualan perusahaan dipengaruhi oleh fluktuasi yang bersifat musiman. Oleh karna itu koordinasi biaya penjualan dengan biaya produksi sangat di perlukan agar kapasitas dapat di manfaatkan sebaik baiknya, Rumus biaya produksi dapat dirumuskan secara umum dengan menggabungkan biaya tetap dan biaya variable. Berikut adalah rumus dasar untuk menghitung biaya produksi total:

1) Biaya produksi total

Biaya produksi total = biaya tetap + biaya variable

2) Biaya produksi per unit

Biaya produksi per unit = biaya produksi total / jumlah unit
yang di produksi

2.2.5 Analisis Laba

Laba merupakan penghasilan bersih yang di dapatkan dari aktivitas perusahaan. Proses produksi hingga aktivitas pemasaran untuk menjual produksi merupakan aktivitas laba. Laba juga memiliki kelebihan pendapatan dibandingkan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut atau profit. Pendapatan lebih ini juga tertulis di laporan laba rugi. Laporan tersebut adalah sebuah laporan keuangan perusahaan tertentu yang berisi data pendapatan dan beban perusahaan dalam periode akuntansi tertentu yang dibuat oleh bagian keuangan. Menurut ilmuaan dari Hansen dan Mowen “laba merupakan pendapatan dan kegiatan operasional yang sudah dikurangi dengan jumlah biaya bunga, pajak, biaya penelitian dan pengembangan. Penghasilan bersih tersaji dalam bentuk laporan laba-rugi”.

Laba kotor adalah selisih antara penjualan dengan harga pokok penjualan dalam periode tertentu. Laba kotor di namakan dengan margin kotor. Jenis laba kotor ini merupakan jenis laba yang dihitung dari selisih positif nilai penjualan dengan retur dan potongan dari penjualan yang dilakukan. Laba usaha operasi laba ini merupakan keuntungan dari pengurangan laba kotor dengan harga pokok dan biaya usaha. Factor yang menentukan besarnya laba kotor adalah penjualan dan harga pokok penjualan. Besarnya penjualan di tentukan oleh harga jual produk per unit, volume atau

kuantitas penjualan. Besar nya harga pokok penjualan di tentukan oleh harga pokok penjualan per unit, volume atau kuantitas penjualan.

Laba bersih merupakan pengurangan dari total laba dikurangi dengan pajak yang dikenakan berdasarkan peraturan yang berlaku. Laba bersih sebelum pajak laba jenis ini merupakan keuntungan usaha dikurangi biaya bunga. Unsur laba pendapatan didefinisikan sebagai peningkatan aktivitas perusahaan atau penurunan kewajiban dalam satu periode perhitungan atau pencatatan akuntansi. Pendapatan diperoleh dari kegiatan operasional yang berbentuk kredit atau penjualan barang yang dilakukan perusahaan dari berbagai jenis bisnis. Biaya yang dimaksud dalam unsur laba ini adalah uang kas yang dikeluarkan untuk melakukan proses produksi barang atau jasa, yang akan dijual kembali sebagai komoditas utama perusahaan demi mendapatkan keuntungan.

Jika terdapat biaya yang sudah kadaluarsa, dalam pencatatan akan disebut dengan beban. Dipahami sebagai pengeluaran atau penggunaan aset yang dimiliki perusahaan dalam satu periode pencatatan akuntansi, untuk menopang aktivitas operasional perusahaan. Beban juga dipahami sebagai proses berkurangnya aktiva, sehingga terjadi kondisi dimana ekuitas menurun. Untung dan rugi laba tidak dapat dipisahkan dari unsur untung dan rugi. Keuntungan perusahaan merupakan peningkatan nilai ekuitas dan transaksi yang dilakukan, namun bukan pendapatan investasi pemilik perusahaan. Kerugian bisa dipahami sebaliknya, sebagai penurunan nilai ekuitas perusahaan akibat proses bisnis. Penghasilan penghasilan sendiri

akan mencakup keuntungan dan pendapatan atau dalam istilah lainnya gain dan revenue. Unsur ini sendiri adalah arus masuk bruto yang berasal dari manfaat ekonomi. Penghasilan akan muncul dari meningkatnya arus bruto yang dimiliki perusahaan.

2.2.6 Break Even Point (BEP)

2.2.1.3. Pengertian BEP

BEP adalah sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak memperoleh kerugian. BEP menggunakan biaya volume laba yaitu : pendapatan disebut juga dengan penjualan dapat di hitung sebesar harga jual per unit dikalikan dengan volume unit yang di jual, biaya tetap adalah biaya jumlah totalnya konstan, tidak di pengaruhi oleh perubahan volume sampai dengan tingkatan tertentu, biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan volume, batas kontribusi besar batas kontribusi total dapat di hitung sebesar pendapatan total dikurangi biaya variabel total.

BEP terjadi ketika perusahaan menggunakan biaya tetap dalam sebuah proyek, sedangkan tingkat penjualan hanya mencukupi untuk menutup biaya tetap dan variabel lain. BEP dapat membantu perusahaan membuat keputusan, seperti menaikkan harga produk atau mengurangi biaya operasional karena itu BEP sangat berperan penting dalam perusahaan. Menurut Mulyadi, BEP diartikan sebagai impas, yakni keadaan di mana usaha tidak mendapatkan laba, tapi juga tidak

menderita kerugian. Dengan kata lain, usaha tersebut dikatakan impas apabila jumlah pendapatannya sama dengan jumlah biaya, atau jika laba kontribusi digunakan untuk menutup biaya saja.

BEP pada ilmu ekonomi adalah hal mendasar yang wajib untuk dipahami. Alasannya karena melalui BEP perusahaan atau pebisnis mampu mengetahui perkiraan finansial bisnisnya di periode selanjutnya. Terdapat sejumlah asumsi dasar untuk menentukan bep dalam memahami konsep tersebut, antara lain sebagai berikut:

1. Biaya variabel dan biaya tetap menjadi hal utama yang wajib masuk dalam biaya dalam perhitungan BEP.
2. Walaupun terdapat perubahan pada kegiatan produksi, nilai dari biaya tetap selalu konstan.
3. Perubahan volume atau kapasitas produksi dapat mengubah secara keseluruhan nilai dari biaya
4. Harga jual setiap unit tidak akan berubah sehingga dalam waktu tersebut harga jual pada bisnis bersifat tetap, pada periode analisis.
5. Dalam perhitungan bep, jumlah dari barang yang diproduksi pasti dianggap sudah terjual habis.
6. Perhitungan bep dapat berlaku pada satu produk, tapi apabila perusahaan memproduksi beragam produk berbeda, maka memerlukan pengimbangan hasil penjualan terhadap setiap produk. Seorang pengusaha bisa memahami dan mengetahui

keuangan dalam periode tertentu atau selanjutnya dengan melihat bep dari hasil penjualan. Oleh sebab itu, dalam menentukan titik bep sangat diperlukan pemahaman mengenai konsep dasar.

2.2.1.4. Tujuan BEP

Tujuan BEP adalah mengurangi biaya produksi, biaya operasional, dan menekan biaya tersebut seminimal mungkin tanpa mengesampingkan kualitas atau kuantitas produk. Dengan itu, untuk mengetahui proyeksi laba atau keuntungan maksimum yang bisa didapatkan perusahaan atau pebisnis harus menentukan sisa kapasitas produksi saat tercapainya BEP. Dengan mengganti sdm dengan mesin otomatis produksi tersebut bisa mengubah biaya tetap dan biaya variable dan menekan biaya produksi itu dapat membantu perusahaan dan pebisnis untuk menentukan langkah bisnis selanjutnya yang lebih efisien.

BEP juga dapat membantu memahami perubahan nilai keuntungan saat harga produk mengalami perubahan dalam perusahaan atau pebisnis dan dapat menunjukkan kerugian sehingga perusahaan atau pebisnis mampu mengantisipasinya saat terjadi penurunan penjualan. BEP dapat menentukan besaran volume barang yang akan diproduksi. Setelah dapat menentukan volume produksi, maka dengan BEP pengusaha bisa menentukan memproyeksikan laba dari perusahaan.

Dengan itu BEP berperan tinggi dalam mengetahui perubahan nilai keuntungan yang mungkin saja terjadi jika terjadi suatu perubahan harga dari produk. Biasanya, perusahaan menggambarkan struktur lama dalam break even point agar lebih mudah untuk memahami hubungan yang terjadi antara biaya, volume kegiatan dan laba. Tapi, setiap kegiatan bisnis yang di jalankan perusahaan pasti ingin memperoleh laba atau keuntungan. Untuk bisa mencapai hal tersebut, terdapat beberapa hal yang bisa dilakukan terkait dengan BEP. Berikut ini adalah beberapa tujuan dari dilakukannya bep:

1. Dengan menekan biaya seminim mungkin tanpa mengesampingkan kualitas dan kuantitas produk meskipun harus meminimalisir biaya produksi dan biaya operasional.
2. Agar perusahaan dapat mempertahankan tingkat harga produk perusahaan.
3. Agar perusahaan mendapatkan keuntungan dan juga target yang sudah direncanakan sebelumnya dengan menentukan harga produk dengan penuh perhitungan.
4. Agar bisa meningkatkan volume kegiatan secara maksimal.

2.2.1.5. Manfaat BEP

Manfaat BEP yaitu dapat memberi nilai investasi secara tepat dan dapat mengimbangi biaya produksinya dalam menjadi pedoman bagi perusahaan atau pebisnis. Secara umum bep dapat memberikan informasi kepada perusahaan, hubungan antara volume penjualan,

cost/biaya, dan tingkat keuntungan yang di peroleh pada penjualan tertentu. Selain itu, bep dapat menjadi bahan analisis perusahaan guna mengetahui nilai transaksi atau jual beli sahamnya, serta proyeksi finansial perusahaan dan perencanaan anggarannya dengan menjadi patokan untuk menentukan *margin*.

BEP dapat melakukan inovasi agar bisa terus berkembang dan membuat pebisnis lebih jeli dalam bidang usahanya. Manfaat dari menghitung bep yaitu dapat memudahkan pengusaha menjadi lebih mudah dalam menentukan estimasi waktu untuk balik modal dalam perusahaan. Dengan menghitung bep, maka pebisnis bisa menghitung perputaran penjualan suatu produk, sehingga bisa mengetahui kapan waktu untuk balik modal, entah itu dalam hitungan tahun atau bulan karna setiap pengusaha atau pebisnis pastinya menginginkan untuk balik modal. Bahkan, dengan bep, pebisnis bisa menjadi lebih mudah untuk menentukan kapan membutuhkan investor.

Hal ini dapat terjadi jika perusahaan menghitung menggunakan bep karena perusahaan menjadi lebih mudah dalam melakukan analisa keuntungan. Dengan begitu, dapat dikatakan bahwa bep dapat mengurangi risiko terjadinya kerugian dari suatu perusahaan. Salah satu manfaat bep mengetahui berapa nominal harga jual yang wajib tentukan agar nantinya tidak mengalami kerugian. Tanpa menghitung bep, maka harga jual yang perusahaan tentukan akan menjadi terlalu rendah, sehingga hanya akan memperoleh kerugian. Selain itu,

manfaat bep adalah agar anda bisa mengetahui nominal jumlah unit yang wajib anda produksi agar nantinya total keuntungan yang anda dapat bisa menutupi biaya pengeluaran bisnis anda.

Bustami dan Nurlela (2006), berpendapat bahwa manfaat BEP adalah sebagai berikut:

1. Agar bisa mengetahui minimal jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar tidak mendapatkan kerugian.
2. Agar bisa mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar bisa mendapatkan keuntungan.
3. Agar bisa mengetahui nilai berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak lantas mengalami kerugian.
4. Agar bisa mengetahui adanya dampak perubahan pada biaya, harga jual produk dan juga volume penjualan.
5. Agar perusahaan bisa menentukan variasi produk yang diperlukan demi mencapai tingkat keuntungan yang sudah ditargetkan dalam perencanaanya.

Carter dan Usry (2020) menambahkan bahwa manfaat BEP untuk perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Menyajikan suatu informasi dan pegangan dalam menyelesaikan beragam masalah yang dihadapi oleh perusahaan, seperti adanya penambahan ataupun penggantian fasilitas produksi ataupun investasi dalam aset tetap lain.

2. Perusahaan bisa memperoleh informasi yang bisa digunakan agar bisa membantu proses pengambilan keputusan guna menutup bisnis ataupun tidak, dan waktu yang tepat bagi suatu bisnis untuk diberhentikan kegiatan operasionalnya.

2.2.1.6. Menghitung BEP

Menurut Kusumawardani dan Alamsyah (2018:121-122). BEP dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

1. Perhitungan BEP (*rupiah*)

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

Keterangan :

Bep = analisis titik impas (*break even point*)

Fc = biaya tetap (*fixed cost*)

Vc = biaya variabel persatuan (*variabel cost*)

S = jumlah penjualan (*sales volume*)

2. Perhitungan BEP (*unit*)

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

Keterangan :

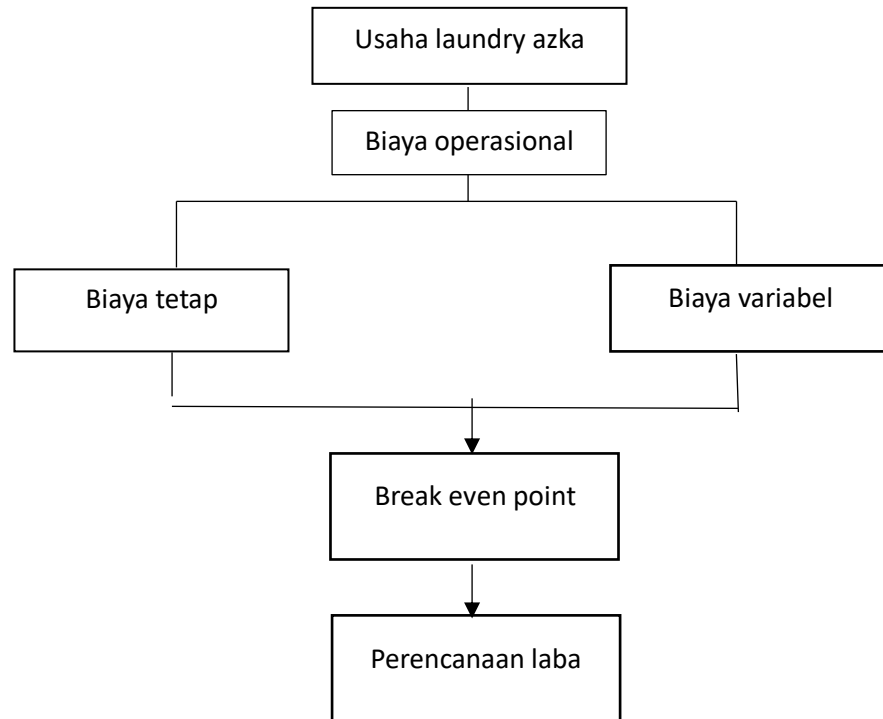
Bep = analisis titik impas (*break even point*)

Fc = biaya tetap (*fixed cost*)

Vc = biaya variabel persatuan (*variabel cost*)

p = harga jual persatuan (*price*)

2.3. Model Konseptual



Gambar 2. 1 Model Konseptual

2.4. Pernyataan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ada sebelumnya, maka pernyataan penelitiannya adalah:

1. Berapa *Margin of Safety* (MoS) yang didapatkan oleh usaha Laundry Azka Samarinda selama tahun 2024?
2. Bagaimana kontribusi analisis BEP sebagai alat perencanaan laba pada usaha Laundry Azka Samarinda?
3. Apa saja faktor yang memengaruhi BEP Pada Usaha Laundry Azka Samarinda?

4. Bagaimana perencanaan laba di masa mendatang untuk usaha Laundry Azka Samarinda?

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

Penelitian ini, menggunakan pendekatan kualitatif dengan mengambil data yang dihasilkan dari data deskriptif yang merupakan kata-kata tertulis dari fenomena serta perilaku tertentu. Sumber data menggunakan data sekunder yang bersumber dari jurnal dan artikel pendukung lainnya serta teknik studipustaka, yang melibatkan tinjauan terhadap sumber referensi dalam perpustakaan yang terdiri dari buku-buku yang relevan dengan tema atau topik yang diteliti. Menurut Sugiyono (2018;13) Data kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan positivistic (data konkrit), data penelitian berupa angka-angka yang akan diukur menggunakan statistik sebagai alat uji penghitungan, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan suatu kesimpulan.

3.2. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional pada penelitian ini terdiri atas biaya tetap, biaya variabel, neraca usaha, laba rugi, BEP, dan Margin of Safety (MoS).

1. Biaya tetap. Biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi atau layanan berubah.
2. Biaya variabel. Biaya yang berubah sesuai dengan volume produksi atau layanan.

3. Neraca usaha. Laporan keuangan yang menunjukkan posisi keuangan suatu usaha pada suatu periode tertentu, terdiri dari aset (harta), liabilitas (utang), dan ekuitas (modal pemilik).
4. Laba rugi. Laporan yang menggambarkan pendapatan dan beban usaha dalam suatu periode tertentu untuk menentukan laba atau rugi yang diperoleh usaha.
5. BEP. Titik impas di mana total penerimaan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak mengalami laba maupun rugi. BEP dapat dihitung dalam unit maupun dalam rupiah.
6. MoS. Selisih antara penjualan aktual atau yang direncanakan dengan titik impas (BEP), yang menunjukkan seberapa besar penjualan bisa turun sebelum usaha mulai mengalami kerugian.

3.3. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan oleh peneliti merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang jasa pada Laundry Azka di Jl. Pramuka 14A No. 23 Samarinda. Waktu penelitian yaitu 5 Februari 2024.

3.4. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini merujuk pada keseluruhan objek atau entitas yang menjadi subjek penelitian. Karena ini adalah studi kasus yang berfokus pada Laundry Azka, maka populasi yang relevan adalah seluruh aspek operasional dan keuangan Laundry Azka di Kota Samarinda, termasuk data keuangan (pendapatan, biaya tetap, biaya variabel, laba, dan penjualan); pemilik; karyawan yang terlibat dalam operasional, serta pelanggan. Sementara, sampel sebagai bagian dari

populasi yang diambil untuk dianalisis lebih mendalam, diantaranya adalah pendapatan, biaya tetap, biaya variabel, laba, dan penjualan, serta pemilik usaha Laundry Azka.

3.5. Jenis dan Sumber Data

3.5.1. Jenis Data

Pada penelitian ini, data terdiri atas 2 jenis yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Penjelasan mengenai hal tersebut adalah sebagai berikut.

7. Data kualitatif. Data yang digunakan melalui gambaran umum Azka Laundry, sejarah berdirinya perusahaan, perkembangan perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi, dan lain sebagainya.
8. Data kuantitatif. Data yang digunakan adalah data produksi Azka Laundry, data pemakaian bahan baku Azka Laundry, pendapatan, biaya tetap, biaya variabel, laba, dan penjualan, jumlah karyawan, jumlah jam kerja, serta jam mesin.

3.5.2. Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini terdiri dari primer dan sekunder. Penjelasan mengenai hal tersebut adalah sebagai berikut.

1. Data primer, berupa data yang diperoleh penulis secara langsung dari perusahaan yang merupakan objek penelitian yang dilaksanakan melalui wawancara.
2. Data sekunder, data diperoleh dan diolah lebih lanjut dalam bentuk informasi tertulis, dokumen-dokumen, serta informasi tambahan yang didapat dari pemilik usaha Azka Laundry.

3.6. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan 2 teknik utama yaitu wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan pada pemilik usaha Laundry Azka Samarinda. Sementara, dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data pemakaian bahan baku Azka Laundry, pendapatan, biaya tetap, biaya variabel, laba, dan penjualan, jumlah karyawan, jumlah jam kerja, serta jam mesin.

3.7. Definisi Operasional

Definisi operasional untuk penelitian dengan topik “Analisa Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba: Studi Kasus pada Usaha Laundry Azka di Kota Samarinda pada Tahun 2024” adalah sebagai berikut.

1. BEP. Titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. BEP menjadi alat analisis yang digunakan untuk mengetahui jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. BEP akan diukur dalam dua bentuk, yaitu jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai BEP dan nilai rupiah dari penjualan pada titik impas. BEP dihitung menggunakan rumus:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap+laba}}{\text{Harga Jual per unit}-\text{Biaya variabel per unit}}$$

$$\text{BEP (rupiah)} = \text{BEP (unit)} \times \text{Harga jual per Unit}$$

2. Biaya tetap. Biaya yang tidak berubah dengan meningkatnya atau menurunnya volume produksi atau penjualan. Biaya tetap tetap konstan meskipun terjadi perubahan dalam volume aktivitas.

3. Biaya variabel. Biaya yang berubah secara langsung seiring dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Semakin banyak unit yang diproduksi atau dijual, semakin besar biaya variabel yang akan dikeluarkan.
4. Harga jual per unit. Harga yang ditetapkan oleh Usaha Laundry Azka untuk setiap unit layanan laundry yang dijual kepada konsumen.
5. *Margin of Safety*. Selisih antara penjualan yang relevan atau yang diharapkan dengan penjualan pada titik impas (BEP). Margin ini menunjukkan seberapa jauh penjualan dapat turun sebelum perusahaan mengalami kerugian. MoS dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{penjualan saat ini} - \text{Penjualan pada BEP}}{\text{Penjualan saat ini}} \times 100\%$$

6. Laba. Keuntungan bersih yang diperoleh setelah mengurangi total biaya dari total pendapatan. Laba menjadi salah satu indikator utama kesuksesan usaha.

BAB IV

GAMBARAN OBJEK PENELITIAN: USAHA LAUNDRY AZKA

SAMARINDA

4.1.Profil

Laundry Azka Samarinda adalah salah satu usaha mikro yang bergerak di bidang jasa pencucian pakaian. Usaha ini berlokasi di Jl. Pramuka 14 No. 37, Kota Samarinda, Kalimantan Timur. Lokasi tersebut terbilang strategis, sehingga memiliki target pasar yang luas, mulai dari keluarga hingga mahasiswa. Berdiri sejak tahun 2018, Laundry Azka telah berkembang menjadi salah satu pilihan utama bagi masyarakat setempat karena reputasi layanan yang berkualitas dan harga yang kompetitif. Dengan memanfaatkan mesin-mesin cuci modern dan bahan-bahan pencuci ramah lingkungan, Laundry Azka menekankan pentingnya efisiensi dan kepuasan pelanggan. Pelanggan tidak hanya mendapatkan hasil cucian bersih, tetapi juga pengalaman layanan yang cepat.

Hal ini membuat Laundry Azka terus mempertahankan pelanggan setianya dan mendapatkan pelanggan baru melalui rekomendasi dari mulut ke mulut. Selain itu, dalam operasionalnya, Laundry Azka memprioritaskan kecepatan layanan tanpa mengorbankan kualitas. Waktu penyelesaian cucian berkisar antara satu hingga dua hari, tergantung pada jenis layanan yang dipilih pelanggan. Dengan tarif yang bersaing, usaha ini mampu menjangkau berbagai kalangan, dari kelas menengah hingga pelanggan dengan anggaran terbatas. Oleh karenanya, Seiring waktu, Laundry Azka juga terus beradaptasi dengan kebutuhan pelanggan,

dimana salah satunya adalah dengan menyediakan sistem penjemputan dan pengantaran cucian, yang menjadi solusi praktis bagi pelanggan yang sibuk.

4.2. Visi dan Misi

Sebagai usaha rintisan dan berskala mikro, maka Laundry Azka memiliki visi dan misi dalam menjalankan usahanya. Visi misi ini berguna untuk memberikan panduan dalam mengarahkan kegiatan operasional serta pengembangan usaha agar tetap fokus pada tujuan yang ingin dicapai. Terkait dengan hal tersebut, diketahui bahwa visi utama dari Laundry Azka Samarinda adalah “Menjadi usaha laundry terdepan di Samarinda yang mengutamakan kualitas, efisiensi, dan kepuasan pelanggan dengan layanan terbaik”. Visi ini tidak hanya menjadi pedoman dalam pengelolaan usaha sehari-hari, tetapi juga sebagai dasar dalam pengambilan keputusan strategis untuk memastikan kepuasan pelanggan serta keberlanjutan bisnis di masa depan.

Selain memiliki visi, Laundry Azka Samarinda juga memiliki misi yang digunakan untuk mencapai pada visi yang telah diusung. Misi Laundry Azka Samarinda antara lain adalah:

1. Memberikan layanan laundry berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau. Laundry Azka berkomitmen untuk menyediakan hasil laundry yang bersih, rapi, dan wangi, menggunakan teknologi modern atau metode terbaik yang menjamin kualitas cucian. Harga yang terjangkau memungkinkan pelanggan dari berbagai kalangan untuk menikmati layanan ini tanpa merasa terbebani.

2. Menggunakan bahan pencuci ramah lingkungan untuk menjaga kesehatan pelanggan dan lingkungan. Dalam operasionalnya, Laundry Azka menggunakan deterjen dan bahan pencuci yang bebas dari bahan kimia berbahaya, sehingga aman bagi kulit pelanggan dan tidak mencemari lingkungan. Dengan langkah ini, Laundry Azka turut berkontribusi dalam mendukung kelestarian lingkungan sekaligus meningkatkan kepercayaan pelanggan.
3. Menyediakan layanan yang cepat dan efisien untuk memenuhi kebutuhan pelanggan modern. Dengan memahami kebutuhan masyarakat yang serba cepat dan dinamis, Laundry Azka dapat memastikan layanan yang tepat waktu tanpa mengorbankan kualitas. Sistem operasional yang efisien dan terorganisir juga membantu menciptakan pengalaman pelanggan yang memuaskan.
4. Membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui pelayanan yang ramah dan profesional. Pelayanan pelanggan yang ramah, sopan, dan bersahabat menjadi salah satu nilai utama Laundry Azka. Dengan memberikan pengalaman yang positif setiap kali pelanggan menggunakan layanan, Laundry Azka berharap dapat membangun loyalitas dan hubungan jangka panjang dengan pelanggan setianya.

4.3. Tujuan Usaha

Laundry Azka memiliki tujuan utama untuk memberikan layanan terbaik kepada pelanggan dengan menjaga standar kualitas yang tinggi. Beberapa tujuan spesifik dari usaha ini meliputi:

1. Mencapai kepuasan pelanggan secara maksimal. Laundry Azka berkomitmen untuk memastikan bahwa setiap pelanggan merasa puas dengan hasil cucian mereka, baik dari segi kebersihan, keharuman, maupun kecepatan layanan.
2. Meningkatkan skala usaha. Dalam jangka panjang, Laundry Azka bertujuan untuk memperluas usahanya, baik melalui penambahan cabang maupun pengembangan sistem waralaba.
3. Memberikan nilai tambah bagi masyarakat. Dengan menyediakan layanan yang terjangkau dan berkualitas, Laundry Azka berharap dapat meringankan beban pekerjaan rumah tangga masyarakat, terutama bagi mereka yang memiliki waktu terbatas.

Melalui tujuan-tujuan tersebut, Laundry Azka Samarinda diharapkan dapat terus berkembang menjadi bisnis yang tidak hanya mengutamakan keuntungan, tetapi juga memberikan dampak positif bagi pelanggan dan lingkungan sekitar. Dengan fokus pada kepuasan pelanggan dan kontribusi terhadap masyarakat, Laundry Azka diharapkan dapat menjadi pilihan utama masyarakat Samarinda dalam kebutuhan laundry. Selain itu, melalui pelayanan yang unggul, Laundry Azka akan membangun reputasi sebagai penyedia jasa laundry yang terpercaya, sehingga mampu menarik lebih banyak pelanggan dan membangun loyalitas jangka panjang.

4.4. Layanan Usaha

Laundry Azka Samarinda menyediakan tiga layanan utama yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang beragam. Layanan tersebut meliputi:

1. Cuci tanpa setrika. Layanan ini ditujukan bagi pelanggan yang hanya membutuhkan pakaian dicuci tanpa proses penyetrikaan. Proses mencakup pencucian menggunakan deterjen berkualitas tinggi dan pengeringan. Layanan ini cocok bagi pelanggan yang ingin menghemat biaya atau lebih suka menyetrika pakaian sendiri di rumah, sebab harga untuk 1kg cucian adalah Rp4.000.
2. Cuci dan setrika. Layanan ini merupakan pilihan populer di kalangan pelanggan. Prosesnya melibatkan pencucian, pengeringan, dan penyetrikaan untuk memastikan pakaian siap digunakan. Dengan perhatian khusus pada setiap detail, pelanggan dapat menerima pakaian yang bersih, rapi, dan harum. Harga untuk layanan ini adalah Rp6.000/kg.
3. Cuci bedcover/selimut. Layanan ini dirancang khusus untuk mencuci barang-barang berukuran besar seperti bedcover dan selimut. Dengan mesin berkapasitas besar, Laundry Azka memastikan bahwa barang-barang ini dicuci dengan bersih tanpa merusak kualitas bahan. Layanan ini menjadi andalan bagi pelanggan yang tidak memiliki fasilitas mencuci sendiri untuk barang-barang besar. Harga untuk layanan ini adalah Rp20.000/lembar.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1. Analisis Data

5.1.1. Data Penjualan Usaha Laundry Azka Samarinda

Sepanjang tahun 2024, usaha Laundry Azka Samarinda telah mencatatkan banyak transaksi penjualan. Oleh karenanya, gambaran data penjualan dari Januari hingga Desember 2024 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 5.1 Data Penjualan Usaha Azka Laundry Sepanjang Tahun 2024

Bulan/2024	Cuci Tanpa Setrika (Kg)	Harga Satuan (Rp/Kg)	Cuci dan Setrika (Kg)	Harga Satuan (Rp/Kg)	Selimut/ Bedcover (Lembar)	Harga Satuan (Rp/Lembar)
Januari	358	Rp4.000	432	Rp6.000	26	Rp20.000
Februari	396	Rp4.000	455	Rp6.000	29	Rp20.000
Maret	374	Rp4.000	402	Rp6.000	21	Rp20.000
April	408	Rp4.000	457	Rp6.000	21	Rp20.000
Mei	371	Rp4.000	401	Rp6.000	32	Rp20.000
Juni	420	Rp4.000	357	Rp6.000	26	Rp20.000
Juli	378	Rp4.000	447	Rp6.000	27	Rp20.000
Agustus	337	Rp4.000	392	Rp6.000	22	Rp20.000
September	400	Rp4.000	493	Rp6.000	28	Rp20.000
Oktober	382	Rp4.000	451	Rp6.000	21	Rp20.000
November	355	Rp4.000	348	Rp6.000	28	Rp20.000
Desember	386	Rp4.000	479	Rp6.000	22	Rp20.000

Sumber: diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa pada layanan cuci tanpa setrika, jumlah transaksi bervariasi setiap bulan, dengan jumlah tertinggi terjadi pada bulan Juni (420 Kg) dan jumlah terendah pada bulan Agustus (337 Kg). Pada layanan cuci dan setrika, jumlah tertinggi tercatat pada September (493 Kg), sedangkan jumlah terendah terjadi pada November

(348 Kg). Sementara, untuk layanan selimut atau bedcover, jumlah transaksi tertinggi terjadi pada bulan Mei (32 lembar), sedangkan jumlah terendah terjadi pada bulan Maret, April, dan Oktober (masing-masing 21 lembar).

5.1.2. Data Biaya Tetap dan Variabel Usaha Laundry Azka Samarinda

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya relatif konstan dan tidak berubah walaupun terjadi peningkatan produksi atau penjualan. Biaya tetap usaha Laundry Azka Samarinda adalah sebagai berikut.

Tabel 5.2 Biaya Tetap Usaha Laundry Azka Samarinda Tahun 2024

Bulan	Mesin Cuci	Mesin Pengering	Setrika Uap	Peralatan Pendukung	Renovasi	Total Biaya Tetap
Januari	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp50.000	Rp500.000	Rp1.666.667
Februari	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp30.000	Rp450.000	Rp1.596.667
Maret	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp40.000	Rp480.000	Rp1.636.667
April	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp25.000	Rp420.000	Rp1.561.667
Mei	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp20.000	Rp460.000	Rp1.596.667
Juni	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp15.000	Rp295.000	Rp1.426.667
Juli	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp30.000	Rp430.000	Rp1.576.667
Agustus	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp25.000	Rp470.000	Rp1.611.667
September	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp25.000	Rp0	Rp1.141.667
Oktober	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp20.000	Rp480.000	Rp1.616.667
November	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp15.000	Rp450.000	Rp1.581.667
Desember	Rp400.000	Rp516.667	Rp200.000	Rp60.000	Rp510.000	Rp1.686.667
Total						Rp18.700.000

Sumber: diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa biaya tetap usaha Laundry Azka Samarinda sepanjang tahun 2024 mencakup berbagai pengeluaran yang sifatnya tidak dipengaruhi oleh volume produksi atau jumlah pelanggan. Pada bulan Januari, terdapat investasi besar untuk pembelian mesin cuci sebesar Rp4.800.000, mesin pengering sebesar Rp6.200.000, dan setrika uap sebesar Rp2.400.000, menjadikan total biaya tetap bulan tersebut mencapai Rp13.950.000. Di bulan-bulan berikutnya, tidak ada pembelian

peralatan utama, sehingga biaya tetap lebih rendah dan hanya terdiri dari pengeluaran untuk peralatan pendukung (seperti keranjang, hanger, dan timbangan) serta biaya renovasi yang dilakukan secara bertahap.

Biaya renovasi tercatat bervariasi, dengan nilai tertinggi pada bulan Januari (Rp500.000) dan Desember (Rp510.000), sementara pada bulan September tidak ada biaya renovasi yang dikeluarkan. Selain itu, beberapa bulan memiliki biaya tetap yang sangat rendah, seperti Juni (Rp295.000) dan September (Rp50.000), karena hanya mencakup biaya peralatan pendukung atau bahkan tidak ada renovasi sama sekali. Sementara itu, untuk biaya variabel usaha Laundry Azka Samarinda adalah sebagai berikut.

Tabel 5.3 Biaya Variabel Usaha Laundry Azka Samarinda Tahun 2024

Bulan	Sabun Cuci, Pewangi, Parfum	Listrik	Air	Total Biaya Variabel
Januari	Rp400.000	Rp800.000	Rp300.000	Rp1.500.000
Februari	Rp350.000	Rp750.000	Rp280.000	Rp1.380.000
Maret	Rp420.000	Rp820.000	Rp320.000	Rp1.560.000
April	Rp480.000	Rp770.000	Rp290.000	Rp1.540.000
Mei	Rp510.000	Rp500.000	Rp310.000	Rp1.320.000
Juni	Rp530.000	Rp730.000	Rp330.000	Rp1.590.000
Juli	Rp460.000	Rp650.000	Rp280.000	Rp1.390.000
Agustus	Rp400.000	Rp680.000	Rp300.000	Rp1.380.000
September	Rp450.000	Rp750.000	Rp350.000	Rp1.550.000
Oktober	Rp420.000	Rp720.000	Rp330.000	Rp1.470.000
November	Rp490.000	Rp730.000	Rp300.000	Rp1.520.000
Desember	Rp560.000	Rp880.000	Rp360.000	Rp1.800.000
Total				Rp18.000.000

Sumber: diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel 5.3, diketahui bahwa biaya variabel usaha Laundry Azka Samarinda sepanjang tahun 2024 mengalami fluktuasi setiap bulan, bergantung pada jumlah pelanggan dan tingkat konsumsi bahan serta utilitas. Biaya ini terdiri dari sabun cuci, pewangi, dan parfum, listrik, serta

air, yang semuanya berkaitan langsung dengan operasional pencucian pakaian. Pengeluaran tertinggi terjadi pada Desember (Rp1.800.000), sedangkan biaya variabel terendah tercatat pada Mei (Rp1.320.000), dengan konsumsi listrik yang lebih rendah dibanding bulan-bulan lainnya. Biaya sabun cuci, pewangi, dan parfum bervariasi dari Rp350.000 (Februari) hingga Rp560.000 (Desember). Biaya listrik juga mengalami perubahan, dengan angka tertinggi pada Desember (Rp880.000) dan terendah pada Juli (Rp650.000). Sementara itu, konsumsi air relatif stabil, berkisar antara Rp280.000 (Februari & Juli) hingga Rp360.000 (Desember).

5.1.3. Neraca Usaha Laundry Azka Samarinda

Laporan neraca pada penelitian ini digunakan untuk melihat kekayaan yang dimiliki oleh usaha Laundry Azka Samarinda. Digunakannya laporan neraca karena laporan ini dapat menunjukkan kekayaan usaha karena mencatat dan menyajikan informasi mengenai aset, liabilitas, dan ekuitas pada suatu periode tertentu. Adapun laporan neracanya adalah sebagai berikut.

Tabel 5.4 Laporan Neraca Usaha Laundry Azka Samarinda

Keterangan	Jumlah (Rp)
Aset Lancar	
Kas dan Setara Kas	18.304.000
Persediaan (Sabun, Pewangi, dll.)	1.000.000
Piutang Usaha	500.000
Total Aset Lancar	19.804.000
Aset Tetap	
Mesin Cuci	4.800.000
Mesin Pengering	6.200.000

Setrika Uap	2.400.000
Peralatan Pendukung	300.000
Renovasi	5.000.000
Total Aset Tetap	18.700.000
Total Aset	38.504.000
Liabilitas dan Ekuitas	
Liabilitas (Utang Usaha)	0
Total Liabilitas	0
Modal Awal	20.000.000
Laba Ditahan Tahun 2024	18.504.000
Total Ekuitas	38.504.000
Total Liabilitas dan Ekuitas	38.504.000

Sumber: diolah peneliti, 2025

Tabel di atas menunjukkan bahwa usaha ini memiliki total kekayaan berupa aset sebesar Rp38.504.000. Kekayaan tersebut terdiri dari aset lancar senilai Rp19.804.000, yang mencakup kas dan setara kas sebesar Rp18.304.000, persediaan bahan seperti sabun dan pewangi sebesar Rp1.000.000, serta piutang usaha sebesar Rp500.000. Selain itu, usaha ini juga memiliki aset tetap senilai Rp18.700.000, yang terdiri dari mesin cuci, mesin pengering, setrika uap, peralatan pendukung seperti keranjang dan timbangan, serta biaya renovasi tempat usaha. Dari sisi pendanaan, Laundry Azka berada dalam kondisi keuangan yang sehat karena tidak memiliki utang usaha (total liabilitas Rp0). Seluruh aset dibiayai oleh modal awal sebesar Rp20.000.000 serta laba ditahan dari hasil usaha tahun 2024 sebesar Rp18.504.000.

5.1.4. Laba Rugi Usaha Laundry Azka Samarinda

Laporan laba rugi usaha Laundry Azka Samarinda dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 5.5 Laporan Laba Rugi Laundry Azka Samarinda Desember 2024

Laporan Laba Rugi	
Laundry Azka Samarinda	
Periode Desember 2024	
Pendapatan	55.004.000
Beban	
Harga Pokok Penjualan	18.000.000
Beban Operasional	18.700.000
Total Beban	36.700.000
Laba Sebelum Pajak	18.304.000
Pajak (0,5%)	91.520
Laba Bersih	18.212.480

Sumber: diolah peneliti, 2025

Tabel 5.5 menunjukkan bahwa pendapatan untuk periode Desember 2024 adalah Rp55.004.000, dengan total beban Rp36.700.000, laba sebelum pajak Rp18.304.000, serta laba bersih Rp18.212.480. Tahap selanjutnya adalah analisa laba rugi usaha Laundry Azka Samarinda yang dilakukan dengan model kontribusi margin. Kontribusi margin dihitung dengan mengurangi total biaya variabel dari total pendapatan. Setelah dilakukan proses perhitungan kontribusi margin tersebut, maka dilakukan perhitungan laba/rugi operasional, dengan cara mengurangi biaya tetap dari kontribusi margin. Hasil perhitungannya adalah sebagai berikut.

Tabel 5.6 Kontribusi Margin Usaha Laundry Azka Samarinda

Bulan	Total Pendapatan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Kontribusi Margin (Rp)	Laba/Rugi Operasional (Rp)
Januari	4.544.000	1.500.000	1.666.667	3.044.000	1.377.333
Februari	4.894.000	1.380.000	1.596.667	3.514.000	1.917.333

Bulan	Total Pendapatan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Kontribusi Margin (Rp)	Laba/Rugi Operasional (Rp)
Maret	4.328.000	1.560.000	1.636.667	2.768.000	1.131.333
April	4.794.000	1.540.000	1.561.667	3.254.000	1.692.333
Mei	4.530.000	1.320.000	1.596.667	3.210.000	1.613.333
Juni	4.342.000	1.590.000	1.426.667	2.752.000	1.325.333
Juli	4.734.000	1.390.000	1.576.667	3.344.000	1.767.333
Agustus	4.140.000	1.380.000	1.611.667	2.760.000	1.148.333
September	5.118.000	1.550.000	1.141.667	3.568.000	2.426.333
Oktober	4.654.000	1.470.000	1.616.667	3.184.000	1.567.333
November	4.068.000	1.520.000	1.581.667	2.548.000	966.333
Desember	4.858.000	1.800.000	1.686.667	3.058.000	1.371.333

Sumber: diolah peneliti, 2025

Berdasarkan perhitungan di atas, maka dapat dipahami bahwa usaha Laundry Azka Samarinda:

1. Laba/rugi operasional selalu positif, yang berarti usaha ini menghasilkan keuntungan setiap bulan.
2. Bulan dengan laba operasional tertinggi adalah September (Rp2.426.333), sedangkan laba terendah adalah November (Rp966.333).
3. Kontribusi margin (pendapatan setelah dikurangi biaya variabel) bervariasi setiap bulan, dengan nilai tertinggi pada September (Rp3.568.000) dan terendah pada November (Rp2.548.000).

5.1.5. Analisis BEP Pada Usaha Laundry Azka Samarinda

Analisis BEP merupakan sebuah metode analisis keuangan yang digunakan untuk menentukan titik impas, atau kondisi di mana total pendapatan usaha sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Artinya, pada titik ini usaha tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. BEP menjadi alat penting dalam manajemen usaha untuk mengukur kinerja keuangan dan

membantu pengambilan keputusan strategis. Selain itu, BEP juga berguna untuk menentukan volume penjualan minimum yang harus dicapai untuk menghindari kerugian; menganalisis hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan keuntungan; hingga menyediakan dasar pengambilan keputusan bisnis terkait ekspansi usaha, perubahan harga, atau efisiensi biaya.

Melalui keuntungan-keuntungan tersebut, maka tidak aneh apabila Laundry Azka Samarinda telah menerapkan proses analisis BEP sejak awal tahun 2024. Melalui penerapan BEP ini, selain mendapatkan keuntungan sebagaimana di atas, Laundry Azka Samarinda dapat melakukan perencanaan strategi penjualan yang lebih optimal, seperti menentukan harga jual produk yang lebih bersaing, menambah layanan yang diperlukan, serta dapat mengoptimalkan biaya operasional.

Pada analisis BEP tersebut, pemilik Laundry Azka mengatakan jika ada beberapa aspek yang dianalisa dalam analisis BEP meliputi biaya tetap, biaya variabel, dan penerimaan total. Terkait dengan biaya tetap, hasil telaah dokumen yang telah dilakukan menemukan sebagai berikut.

Tabel 5.7 Data Biaya Tetap Laundry Azka Samarinda

Biaya Tetap Tahun 2024	Jumlah (Rp)
Mesin cuci	Rp4.800.000
Mesin pengering	Rp6.200.000
Setrika uap	Rp2.400.000
Peralatan pendukung (keranjang, hanger, dan timbangan)	Rp300.000
Renovasi	Rp5.000.000
Jumlah	Rp18.700.000

Sumber: diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel 5.7 di atas, maka interpretasinya adalah sebagai berikut.

1. Mesin cuci merupakan aset utama yang digunakan dalam operasional usaha Laundry Azka. Biaya sebesar Rp4.800.000 mencakup pembelian atau investasi untuk pengadaan mesin cuci, yang menjadi alat utama dalam mencuci pakaian pelanggan. Mesin ini termasuk dalam kategori biaya tetap karena biayanya tidak berubah meskipun jumlah cucian yang dikerjakan bervariasi.
2. Mesin pengering digunakan untuk mengeringkan pakaian setelah dicuci. Dengan biaya sebesar Rp6.200.000, mesin ini membantu mempercepat proses operasional sehingga usaha dapat melayani lebih banyak pelanggan. Sama seperti mesin cuci, biaya pengering termasuk biaya tetap karena pembayarannya dilakukan satu kali (investasi awal) dan tidak dipengaruhi oleh volume cucian.
3. Setrika uap digunakan untuk merapikan pakaian sebelum diserahkan kepada pelanggan. Biaya Rp2.400.000 mencerminkan pengeluaran untuk pembelian alat ini sebagai bagian dari proses akhir laundry. Penggunaannya tidak dipengaruhi oleh jumlah cucian sehingga tetap dikategorikan sebagai biaya tetap.
4. Peralatan pendukung seperti keranjang untuk menyimpan pakaian, hanger untuk menggantung pakaian, dan timbangan untuk menimbang jumlah cucian adalah kebutuhan tambahan yang sifatnya mendukung proses operasional. Biaya Rp300.000

dikeluarkan sebagai investasi awal yang tidak akan berubah meskipun jumlah cucian bertambah atau berkurang.

5. Renovasi meliputi pengeluaran untuk memperbaiki atau menyesuaikan tempat usaha agar lebih layak dan nyaman untuk operasional. Biaya sebesar Rp5.000.000 termasuk dalam biaya tetap karena sifatnya investasi jangka panjang yang tidak terpengaruh oleh jumlah pelanggan atau volume cucian.

Jika dijumlahkan, total biaya tetap yang dikeluarkan oleh Laundry Azka Samarinda untuk tahun 2024 adalah Rp18.700.000. Biaya ini menggambarkan investasi awal yang diperlukan untuk memastikan kelancaran operasional usaha dalam jangka panjang. Selain biaya tetap, Laundry Azka Samarinda juga memiliki biaya variabel atau biaya yang berubah sesuai dengan volume cucian yang dikerjakan. Semakin banyak cucian, semakin besar biaya yang dikeluarkan. Beberapa biaya variabel tersebut adalah sebagai berikut.

Tabel 5.8 Data Biaya Variabel Laundry Azka Samarinda

Biaya Variabel Tahun 2024	Jumlah (Rp)
Sabun cuci, pewangi, dan parfum	Rp6.000.000
Listrik	Rp9.000.000
Air	Rp3.000.000
Jumlah	Rp18.000.000

Sumber: diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel 5.8, diketahui bahwa jumlah biaya variabel Laundry Azka Samarinda pada tahun 2024 adalah Rp18.000.000. Pada biaya variabel tersebut, listrik merupakan biaya terbesar yang dikeluarkan pada tahun 2024 dengan total Rp9.000.000 atau 50% dari total biaya variabel. Sementara,

sabun cuci, pewangi, dan parfum sebagai bahan baku utama dalam proses pencucian merupakan biaya terbesar kedua yang pada biaya variabel yang dikeluarkan pada tahun 2024 sebesar Rp6.000.000 atau 33,33%. Adapun air, merupakan biaya variabel terbesar ketiga dengan total Rp3.000.000 atau 16,67% dari total biaya variabel. Selain biaya tetap dan biaya variabel, peneliti juga menemukan bahwa sepanjang tahun 2024, Laundry Azka Samarinda memasukkan penerimaan total pada analisa BEP-nya.

Terkait dengan penerimaan total Laundry Azka Samarinda sepanjang tahun 2024, hal ini dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

Tabel 5.9 Data Penerimaan Laundry Azka Samarinda Tahun 2024

Bulan	Penerimaan			Total Penerimaan
	Cuci Tanpa Setrika	Cuci dan Setrika	Selimut/ Bedcover	
Januari	Rp1.432.000	Rp2.592.000	Rp520.000	Rp4.544.000
Februari	Rp1.584.000	Rp2.730.000	Rp580.000	Rp4.894.000
Maret	Rp1.496.000	Rp2.412.000	Rp420.000	Rp4.328.000
April	Rp1.632.000	Rp2.742.000	Rp420.000	Rp4.794.000
Mei	Rp1.484.000	Rp2.406.000	Rp640.000	Rp4.530.000
Juni	Rp1.680.000	Rp2.142.000	Rp520.000	Rp4.342.000
Juli	Rp1.512.000	Rp2.682.000	Rp540.000	Rp4.734.000
Agustus	Rp1.348.000	Rp2.352.000	Rp440.000	Rp4.140.000
September	Rp1.600.000	Rp2.958.000	Rp560.000	Rp5.118.000
Oktober	Rp1.528.000	Rp2.706.000	Rp420.000	Rp4.654.000
November	Rp1.420.000	Rp2.088.000	Rp560.000	Rp4.068.000
Desember	Rp1.544.000	Rp2.874.000	Rp440.000	Rp4.858.000
Jumlah	Rp18.260.000	Rp30.684.000	Rp6.060.000	Rp55.004.000

Sumber: diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel 5.9, maka dapat dijelaskan jika cuci tanpa setrika menyumbang hampir 33% dari total penerimaan. Hal ini terjadi karena banyak pelanggan yang hanya membutuhkan pakaian dicuci tanpa setrika, yang lebih murah dan lebih praktis. Cuci dan setrika menyumbang 56% dari total penerimaan, yang sedikit lebih tinggi daripada cuci tanpa setrika. Hal

ini dipengaruhi oleh fakta bahwa banyak pelanggan lebih memilih pakaian mereka untuk dicuci dan disetrika agar terlihat rapi dan siap pakai. Sementara, mencuci selimut/bedcover hanya berkontribusi 11% dari total penerimaan. Namun, angka tersebut tetap signifikan karena mencuci selimut/bedcover biasanya lebih mahal per unitnya dibandingkan pakaian biasa.

Mengacu pada proses perhitungan yang telah dilakukan sebelumnya, maka BEP laundry (Rupiah) dan BEP laundry (Kg) adalah sebagai berikut. Adapun untuk perhitungan BEP laundry (Rupiah) adalah sebagai berikut.

1. Perhitungan *Contribution Margin Ratio*

Contribution margin ratio dihitung dengan cara mengurangi antara penerimaan dengan biaya variabel dan membaginya dengan penerimaan.

$$\frac{\text{Rp}55.004.000 - \text{Rp}18.000.000}{\text{Rp}55.004.000} = 0,672$$

2. Menghitung BEP dalam Rupiah berdasarkan *contribution margin ratio*.

Hal ini dilakukan dengan cara membagi antara biaya tetap dengan *contribution margin ratio*.

$$\frac{\text{Rp}18.700.000}{0,672} = 27.796.314$$

Tabel 5.10 BEP (Rupiah) Laundry Azka Samarinda

Tahun 2024				
Penerimaan Total	Biaya Tetap	Biaya Variabel	<i>Contribution Margin Ratio</i>	BEP rupiah (Rp)
Rp55.004.000	Rp18.700.000	Rp18.000.000	0,672	Rp27.796.314

Sumber: diolah peneliti, 2025

Tabel 5.10 menunjukkan bahwa usaha laundry Azka Samarinda harus mencapai Rp27.796.314 dalam penerimaan total untuk menutupi seluruh biaya tetap dan biaya variabel, serta mencapai titik impas (BEP). Selain itu, tabel 4.5 juga menunjukkan jika *contribution margin ratio* untuk tahun 2024 adalah 0,672 atau 67,2%. Hal ini mengindikasikan jika 67,2%% dari setiap penerimaan yang dihasilkan adalah kontribusi untuk menutupi biaya tetap setelah biaya variabel dipenuhi.

Sementara, perhitungan BEP laundry (Kg) selama 2024 adalah sebagai berikut.

1. Menghitung penerimaan berdasarkan jenis layanan, dengan cara mengalikan BEP Rupiah dengan persentase penerimaan

$$\begin{aligned} \text{a. Penerimaan cuci tanpa setrika} &= \text{Rp}27.796.314 \times 33\% = \\ &\text{Rp}9.172.748 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b. Penerimaan cuci dan setrika} &= \text{Rp}27.796.314 \times 56\% = \\ &\text{Rp}15.565.936 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{c. Penerimaan cuci selimut/bedcover} &= \text{Rp}27.796.314 \times 11\% = \\ &\text{Rp}3.057.595 \end{aligned}$$

2. Menghitung BEP dalam Kg untuk setiap jenis layanan

- a. BEP cuci tanpa setrika (Kg)

$$\frac{9.172.748}{4.000} = 2.293 \text{ Kg}$$

- b. BEP cuci dan setrika (Kg)

$$\frac{15.565.936}{6.000} = 2.594 \text{ Kg}$$

c. BEP cuci selimut/bedcover (Kg)

$$\frac{3.057.595}{20.000} = 153 \text{ lembar}$$

Tabel 5.11 BEP (Kg) Laundry Azka Samarinda

Tahun 2024				
Jenis Layanan	BEP (Rupiah)	% Penerimaan	BEP Laundry (Rupiah)	BEP (Kg)
Cuci Tanpa Setrika	Rp27.796.314	0,33	Rp9.172.748	2.293 Kg
Cuci dan Setrika	Rp27.796.314	0,56	Rp15.565.936	2.594 Kg
Cuci Selimut/Bedcover	Rp27.796.314	0,11	Rp3.057.595	153 lembar

Sumber: diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel 5.11, diketahui bahwa untuk mencapai BEP Rupiah sebesar Rp27.796.314, usaha laundry Azka Samarinda perlu mencuci 2.293 Kg pakaian untuk cuci tanpa setrika; 2.594 Kg pakaian untuk cuci dan setrika; serta 153 lembar selimut/bedcover.

5.1.6. Perencanaan Laba Tahun 2024

Pada perencanaan laba tahun 2024, diketahui bahwa rata-rata penerimaan cuci tanpa setrika adalah Rp1.521.667/bulan; cuci dan setrika Rp2.557.000/bulan; serta cuci selimut/badcover adalah Rp505.000/bulan. Oleh karenanya, dengan data ini maka estimasi penerimaan tahun 2024 jika diasumsikan pendapatan stabil adalah Rp55.004.000. Total biaya operasional adalah Rp36.700.000, dengan Rp18.000.000 untuk biaya variabel dan Rp18.700.000 untuk biaya tetap. Sehingga dengan data tersebut, maka laba bersih-nya adalah:

$$\begin{aligned}
 \text{Laba bersih} &= \text{Total penerimaan} - \text{Total biaya operasional} \\
 &= \text{Rp}55.004.000 - \text{Rp}36.700.000 \\
 &= \text{Rp}18.304.000
 \end{aligned}$$

Berdasarkan laba bersih tersebut, maka rasio laba terhadap penerimaan adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio laba} &= (\text{Laba} / \text{Total Penerimaan}) \times 100\% \\
 &= (\text{Rp}18.304.000 / \text{Rp}55.004.000) \times 100\% \\
 &= 33,27\%
 \end{aligned}$$

Mengacu pada perhitungan tersebut, maka dengan asumsi pendapatan stabil, usaha ini diperkirakan akan menghasilkan laba sebesar Rp18.304.000 pada tahun 2024, dengan rasio laba terhadap penerimaan sebesar 33,27%.

5.1.7. MoS Usaha Laundry Azka Samarinda

MoS adalah selisih antara pendapatan aktual dengan titik impas. Dalam akuntansi, MoS berkaitan dengan rasio keuangan yang menunjukkan seberapa aman posisi perusahaan. Pada penelitian ini, kontribusi margin (CM) per bulan dihitung dengan cara mengurangi total pendapatan dengan biaya variabel. CM ratio dihitung dengan membagi antara CM dengan total pendapatan. *Break-even sales* (BEP) dihitung dengan membagi antara total biaya tetap dengan CM ratio. MoS dihitung dengan cara mengurangi antara total pendapatan dengan BEP kemudian membaginya dengan total pendapatan dikali 100%.

Sementara, target penjualan untuk laba 10% dilakukan dengan membagi antara jumlah dari total biaya tetap dan target laba 10% dengan CM ratio. Hasil perhitungan untuk MoS dan target penjualan untuk laba 10% dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 5.12 MoS dan Target Penjualan untuk Laba 10% Usaha Azka Laundry Samarinda

Bulan	Pendapatan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Kontribusi Marjin (Rp)	CM Ratio	BEP (Rp)	MoS (%)	Target Penjualan 10% (Rp)
Januari	4.544.000	1.500.000	3.044.000	0,6699	13.950.000	-206,99%	7.461.412
Februari	4.894.000	1.380.000	3.514.000	0,7180	480.000	90,19%	7.497.772
Maret	4.328.000	1.560.000	2.768.000	0,6396	520.000	87,99%	7.443.402
April	4.794.000	1.540.000	3.254.000	0,6788	445.000	90,72%	7.768.709
Mei	4.530.000	1.320.000	3.210.000	0,7086	495.000	89,07%	7.032.176
Juni	4.342.000	1.590.000	2.752.000	0,6338	295.000	93,21%	7.535.816
Juli	4.734.000	1.390.000	3.344.000	0,7064	460.000	90,28%	7.371.744
Agustus	4.140.000	1.380.000	2.760.000	0,6667	470.000	88,65%	6.830.658
September	5.118.000	1.550.000	3.568.000	0,6971	50.000	99,02%	8.076.029
Oktober	4.654.000	1.470.000	3.184.000	0,6841	480.000	89,69%	7.483.409
November	4.068.000	1.520.000	2.548.000	0,6264	485.000	88,08%	7.143.678
Desember	4.858.000	1.800.000	3.058.000	0,6295	570.000	88,27%	8.488.959

Sumber: diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel 5.12, maka dapat dijelaskan bahwa MoS dan target penjualan untuk laba 10% usaha laundry Azka adalah sebagai berikut.

1. MoS negatif pada Januari (-206,99%) menandakan bahwa pendapatan bulan tersebut masih jauh di bawah BEP, sehingga usaha mengalami kerugian. Untuk mengatasinya, perlu dilakukan peningkatan volume penjualan atau strategi efisiensi biaya.
2. MoS tertinggi terjadi pada bulan September (99,02%), yang berarti usaha berada dalam kondisi sangat aman karena pendapatan jauh melebihi BEP.
3. Secara keseluruhan, MoS di bulan lainnya berkisar antara 88% - 93%, yang menunjukkan usaha masih berada dalam zona aman dan memiliki peluang keuntungan yang cukup baik.
4. Setiap bulan, target penjualan bervariasi tergantung pada struktur biaya dan kontribusi marjin.

Atas dasar ini, maka dapat disintesis bahwa Azka Laundry Samarinda memiliki potensi keuntungan yang cukup stabil, kecuali di bulan Januari yang perlu strategi perbaikan. Dengan mengacu pada target penjualan 10%, usaha ini bisa terus berkembang dan mencapai profitabilitas yang lebih baik.

5.1.8. Kontribusi Analisis BEP Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Laundry Azka Samarinda

Jika laundry Azka Samarinda menerapkan proses analisis BEP sebagai bagian dari strategi manajemen keuangannya Analisis ini membantu usaha Laundry Azka Samarinda dalam menentukan titik impas, yaitu kondisi dimana total pendapatan yang diperoleh sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga tidak terjadi keuntungan maupun kerugian. Selain itu, penerapan analisis BEP ini menjadi langkah penting dalam mendukung keberlanjutan operasional usaha, terutama dalam menghadapi persaingan di industri laundry yang semakin ketat, di samping BEP dapat memberikan panduan dalam menetapkan target pendapatan pada pemilik.

Analisis BEP yang dilakukan Laundry Azka Samarinda melibatkan penghitungan yang terperinci terhadap berbagai komponen biaya dan pendapatan, diantaranya biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), dan total penerimaan (*total revenue*). Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi atau layanan mengalami fluktuasi. Dalam hal ini, biaya tetap Laundry Azka Samarinda tercatat sebesar Rp18.700.000. Sementara itu, biaya variabel adalah biaya yang berubah

sesuai dengan jumlah produksi atau layanan yang diberikan, dengan total mencapai Rp18.000.000. Adapun total penerimaan usaha selama periode analisis adalah Rp55.004.000.

Langkah ini menunjukkan bahwa analisis BEP tidak hanya berperan dalam perencanaan laba, tetapi juga dalam pengendalian biaya. Dengan memahami struktur biaya, Laundry Azka Samarinda dapat melakukan efisiensi operasional tanpa mengurangi kualitas layanan. BEP juga membantu pemilik usaha Laundry Azka Samarinda dalam merancang strategi penjualan yang lebih efektif. Berdasarkan wawancara, pemilik menyatakan bahwa volume penjualan menjadi fokus utama untuk mencapai laba. Untuk layanan cuci tanpa setrika, BEP adalah 2.293 Kg, sementara untuk cuci dan setrika adalah 2.594 Kg, serta BEP untuk cuci badcover/selimut adalah 153 lembar.

Data tersebut mengindikasikan jika dengan berfokus pada volume penjualan, Laundry Azka Samarinda dapat memastikan bahwa pendapatan yang diperoleh tidak hanya menutupi biaya, tetapi juga memberikan margin laba yang diinginkan. Lebih lanjut, hasil wawancara juga mengungkapkan bahwa analisis BEP membantu dalam pengambilan keputusan strategis. Sebagai contoh, ketika mempertimbangkan penambahan layanan laundry ekspres, analisis BEP memberikan estimasi tentang tambahan biaya dan pendapatan yang diharapkan. Hal ini membantu Laundry Azka Samarinda untuk mengambil keputusan berdasarkan data yang akurat, bukan sekadar intuisi.

Berdasarkan beberapa keterangan di atas, maka dapat disintesis bahwa analisis BEP memberikan kontribusi signifikan sebagai alat perencanaan laba pada Laundry Azka Samarinda. Melalui penerapan analisis ini, Laundry Azka Samarinda dapat menetapkan target pendapatan, mengelola biaya secara efisien, dan merancang strategi penjualan yang lebih terarah. Selain itu, hasil analisis yang telah dilakukan juga menunjukkan bahwa analisis BEP telah diintegrasikan ke dalam proses pengambilan keputusan strategis, sehingga hal ini dapat membantu usaha Laundry Azka Samarinda mencapai profitabilitas yang lebih baik.

5.1.9. Faktor yang memengaruhi BEP Pada Usaha Laundry Azka Samarinda

Dalam konteks Laundry Azka Samarinda, penerapan analisis BEP menjadi fundamental karena dapat membuat pemilik memahami berbagai faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha dan memastikan keberlanjutan operasionalnya. Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara dengan pemilik usaha, terdapat beberapa faktor utama yang memengaruhi BEP, yaitu biaya tetap, biaya variabel, harga jual layanan, dan volume penjualan. Biaya tetap adalah pengeluaran yang tidak berubah meskipun terjadi perubahan volume produksi atau penjualan. Pada Laundry Azka Samarinda, biaya tetap mencakup sewa tempat, gaji karyawan tetap, dan biaya perawatan peralatan.

Biaya tetap menurut pemilik Laundry Azka Samarinda dapat menjadi faktor yang dapat memengaruhi BEP karena biaya tetap yang tinggi dapat

meningkatkan BEP, sehingga usaha yang dilakukan membutuhkan pendapatan yang lebih besar untuk menutupi biaya tersebut sebelum mencapai keuntungan. Oleh karena itu, efisiensi dalam pengelolaan biaya tetap sangat penting untuk menurunkan BEP. Pada Laundry Azka Samarinda, biaya tetap tercatat sebesar Rp18.700.000. Besarnya biaya ini menunjukkan perlunya pengelolaan yang cermat, terutama dalam mengurangi biaya yang tidak esensial. Misalnya, pemilik dapat mempertimbangkan penggunaan teknologi yang lebih hemat energi atau melakukan renegotiasi sewa tempat untuk menurunkan biaya tetap.

Selain biaya tetap, biaya variabel adalah faktor lain yang dapat memengaruhi BEP. Hal ini terjadi karena biaya ini berubah sesuai dengan volume layanan yang diberikan. Pada usaha laundry, biaya variabel meliputi deterjen, air, listrik, dan bahan pendukung lainnya. Berdasarkan data yang diperoleh, biaya variabel Laundry Azka Samarinda mencapai Rp18.000.000. Harga jual layanan merupakan faktor penting lain yang memengaruhi BEP. Harga yang terlalu rendah dapat meningkatkan volume penjualan tetapi mengurangi margin keuntungan, sedangkan harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi daya saing di pasar. Laundry Azka Samarinda menetapkan harga yang kompetitif untuk setiap jenis layanannya, seperti cuci tanpa setrika, cuci dan setrika, serta cuci selimut/bedcover.

“Ya harga jual layanan juga memengaruhi. Kenapa bisa, karena saat kita menaikkan harga terlalu tinggi, maka kita akan sulit bersaing dengan usaha laundry lain. Kalau tidak, kira yang sulit untuk mendapatkan keuntungan” (Wawancara, Pemilik Laundry Azka Samarinda, 10/01/2025).

Volume penjualan, di sisi lain berdasarkan hasil wawancara adalah faktor berikutnya yang dapat memengaruhi BEP Laundry Azka Samarinda. Kondisi ini muncul karena volume penjualan adalah jumlah layanan yang diberikan kepada pelanggan selama periode tertentu. Berdasarkan hasil analisis, BEP Laundry Azka Samarinda dalam unit layanan adalah 2.293 Kg untuk cuci tanpa setrika, 2.594 Kg untuk cuci dan setrika, dan 153 lembar untuk cuci selimut/bedcover. Selain beberapa faktor di atas, pemilik Laundry Azka Samarinda juga menyatakan bahwa BEP dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti kondisi ekonomi, persaingan di pasar, dan perubahan harga bahan baku. Berdasarkan beberapa keterangan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat disintesis bahwa faktor yang memengaruhi BEP pada Laundry Azka Samarinda adalah biaya tetap, biaya variabel, harga jual, volume penjualan, serta faktor eksternal.

5.1.10. Analisis BEP Sebagai Perencanaan Laba di Masa Mendatang Untuk Usaha Laundry Azka Samarinda

Analisis BEP digunakan oleh Laundry Azka Samarinda sebagai basis perencanaan laba di masa mendatang. Hal ini menurut pemilik dapat terjadi karena Laundry Azka Samarinda saat ini memiliki biaya tetap sebesar Rp18.700.000 dan biaya variabel sebesar Rp18.000.000. Dengan total penerimaan sebesar Rp55.004.000, usaha ini telah mencapai BEP yang dihitung sebesar Rp27.796.314, dengan BEP Rupiah cuci tanpa setrika Rp9.172.748; cuci dan setrika sebesar Rp15.565.936; serta cuci selimut/badcover Rp3.057.595. Berdasarkan data BEP ini, maka proyeksi

laba dapat dibagi ke dalam 3 hal yaitu minimal (10% dari BEP), moderat (25% dari BEP), serta ambisius (50% dari BEP).

1. Target laba minimal 10% dari BEP

- a. Cuci Tanpa Setrika: $\text{Rp}9.172.748 + (10\% \times \text{Rp}9.172.748) = \text{Rp}10.090.023$ (2.522 kg)
- b. Cuci dan Setrika: $\text{Rp}15.565.936 + (10\% \times \text{Rp}15.565.936) = \text{Rp}17.122.530$ (2.853 kg)
- c. Cuci Selimut/Bedcover: $\text{Rp}3.057.595 + (10\% \times \text{Rp}3.057.595) = \text{Rp}3.363.355$ (169 lembar)

2. Target laba moderat 25% dari BEP

- a. Cuci Tanpa Setrika: $\text{Rp}9.172.748 + (25\% \times \text{Rp}9.172.748) = \text{Rp}11.465.935$ (2.866 kg)
- b. Cuci dan Setrika: $\text{Rp}15.565.936 + (25\% \times \text{Rp}15.565.936) = \text{Rp}19.457.420$ (3.242 kg)
- c. Cuci Selimut/Bedcover: $\text{Rp}3.057.595 + (25\% \times \text{Rp}3.057.595) = \text{Rp}3.821.994$ (192 lembar)

3. Target laba ambisius 50% dari BEP

- a. Cuci Tanpa Setrika: $\text{Rp}9.172.748 + (50\% \times \text{Rp}9.172.748) = \text{Rp}13.759.122$ (3.444 kg)
- b. Cuci dan Setrika: $\text{Rp}15.565.936 + (50\% \times \text{Rp}15.565.936) = \text{Rp}23.348.904$ (3.891 kg)
- c. Cuci Selimut/Bedcover: $\text{Rp}3.057.595 + (50\% \times \text{Rp}3.057.595) = \text{Rp}4.586.393$ (230 lembar)

Dengan data tersebut, maka pemilik Laundry Azka Samarinda mengatakan jika untuk meningkatkan laba di masa mendatang, Laundry Azka Samarinda perlu fokus pada dua aspek utama, yaitu peningkatan pendapatan dan pengelolaan biaya. Pemilik usaha dapat lebih cepat mencapai BEP, yang berarti usaha tersebut mulai menghasilkan keuntungan setelah menutupi semua biaya tetap dan variabel. Di sisi lain, penyesuaian harga juga menurut pemilik Laundry Azka Samarinda menjadi langkah strategis yang perlu dipertimbangkan. Dengan mempertimbangkan struktur biaya dan harga pasar, Laundry Azka Samarinda dapat menyesuaikan harga layanan agar tetap kompetitif namun tetap memberikan margin keuntungan yang optimal.

BEP, dalam kaitanya dengan perencanaan laba di masa mendatang untuk usaha Laundry Azka Samarinda, menurut pemilik usaha juga dapat digunakan sebagai panduan untuk diversifikasi layanan. Hal ini terjadi karena dengan BEP, pemilik usaha Laundry Azka dapat menetapkan strategi layanan baru yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan, seperti layanan laundry ekspres, layanan khusus untuk pakaian berbahan sensitif, atau paket langganan bulanan.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disintesis bahwa analisis BEP dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba di masa mendatang untuk usaha Laundry Azka Samarinda dengan cara yang sangat strategis. BEP dalam hal ini dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai seberapa banyak pendapatan yang harus dicapai untuk menutupi semua

biaya tetap dan variabel, serta mulai menghasilkan keuntungan. Analisis BEP ini juga membuat pemilik usaha Laundry Azka Samarinda dapat memfokuskan pada dua hal utama untuk mencapai BEP dan meningkatkan laba, yaitu peningkatan volume penjualan dan pengelolaan biaya secara efisien.

Peningkatan volume penjualan dapat dicapai melalui strategi pemasaran yang lebih agresif atau meningkatkan loyalitas pelanggan yang sudah ada, sementara pengelolaan biaya bertujuan untuk mengurangi pengeluaran tanpa mengorbankan kualitas layanan. Selain itu, penyesuaian harga juga menjadi langkah strategis, dimana dengan mempertimbangkan biaya dan harga pasar, pemilik usaha dapat menyesuaikan harga layanan agar tetap kompetitif dan memperoleh margin keuntungan yang optimal. Lebih jauh lagi, analisis BEP juga digunakan sebagai panduan untuk diversifikasi layanan, seperti menawarkan layanan laundry ekspres atau layanan khusus untuk pakaian berbahan sensitif. Dengan cara ini, pemilik usaha dapat menarik lebih banyak pelanggan dan menciptakan peluang baru untuk meningkatkan laba.

5.2.Pembahasan

Analisis laporan laba rugi dengan pendekatan kontribusi margin memberikan wawasan yang lebih dalam terhadap profitabilitas usaha Laundry Azka Samarinda. Dalam akuntansi manajemen, pendekatan ini digunakan untuk memahami bagaimana biaya tetap dan biaya variabel mempengaruhi keuntungan serta bagaimana perencanaan keuangan dapat dilakukan untuk mencapai target

laba yang diinginkan (Hansen & Mowen, 2015). Dari hasil analisis, diketahui bahwa biaya tetap Laundry Azka Samarinda sebesar Rp18.700.000 yang terdiri dari pengeluaran untuk mesin cuci, mesin pengering, setrika uap, peralatan pendukung, dan renovasi. Biaya tetap ini bersifat tidak berubah dalam jangka pendek, terlepas dari volume produksi (Horngren, Datar, & Rajan, 2018).

Sementara itu, biaya variabel usaha sebesar Rp18.000.000, yang mencakup sabun cuci, pewangi, listrik, dan air. Biaya variabel ini berubah secara proporsional terhadap volume pencucian yang dilakukan (Horngren, Datar, & Rajan, 2018). Dari sisi laba rugi, pada bulan Januari usaha mengalami kerugian sebesar Rp10.906.000, karena adanya pembelian aset tetap seperti mesin cuci dan mesin pengering. Dalam konteks akuntansi manajemen, pembelian aset ini merupakan pengeluaran modal (*capital expenditure*) yang berdampak pada peningkatan kapasitas produksi dalam jangka panjang (Drury, 2012). Seiring berjalannya waktu, sejak Februari hingga Desember, usaha mulai mencatat keuntungan, karena biaya tetap sudah lebih rendah.

Keuntungan tertinggi terjadi pada bulan September (Rp3.518.000), yang selaras dengan teori kontribusi margin yang menyatakan bahwa semakin tinggi volume penjualan, semakin besar laba yang dapat diperoleh setelah menutup biaya tetap (Garrison, Noreen, & Brewer, 2021). Sebaliknya, keuntungan terendah (di luar Januari) terjadi pada bulan November (Rp2.063.000), yang disebabkan oleh pendapatan yang lebih rendah dibandingkan bulan lainnya. Untuk mencapai titik impas sebesar Rp27.796.314, usaha ini perlu mencuci 2.293 kg pakaian untuk layanan cuci tanpa setrika, 2.594 kg pakaian untuk layanan cuci dan setrika, serta

153 lembar selimut/bedcover. Perhitungan ini sejalan dengan konsep BEP dalam unit dan rupiah, yang menunjukkan jumlah minimum produksi yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian (Blocher, et al., 2019).

Jika pencapaian volume produksi berada di bawah angka BEP, maka usaha akan mengalami kerugian, seperti yang terjadi pada bulan Januari. Dari analisis (MoS), ditemukan bahwa pada Januari, MoS negatif (-206,99%), menunjukkan bahwa pendapatan bulan tersebut masih jauh di bawah BEP. Hal ini mengindikasikan resiko tinggi bagi bisnis, dan dalam kondisi seperti ini, perusahaan perlu meningkatkan volume penjualan atau melakukan efisiensi biaya untuk mengurangi dampak negatif (Kaplan & Atkinson, 2015). Sebaliknya, MoS tertinggi terjadi pada bulan September (99,02%), yang menandakan bahwa pendapatan usaha berada dalam kondisi aman karena telah jauh melampaui BEP. Secara keseluruhan, MoS di bulan lainnya berkisar antara 88% - 93%, yang menunjukkan bahwa usaha ini memiliki stabilitas keuangan yang cukup baik dan berada dalam zona aman dari potensi kerugian.

Untuk meningkatkan laba usaha sebesar 10%, target penjualan setiap bulan perlu disesuaikan dengan biaya yang ada. Strategi ini sesuai dengan konsep *cost-volume-profit analysis* (CVP analysis) yang membantu dalam perencanaan laba berdasarkan hubungan antara biaya, volume produksi, dan harga jual (Mowen, Hansen, & Heitger, 2021). Dengan mempertahankan struktur biaya yang efisien dan meningkatkan volume produksi, usaha ini dapat mencapai laba yang lebih tinggi dalam jangka panjang. Atas dasar tersebut, maka secara keseluruhan, hasil analisis ini menunjukkan bahwa Laundry Azka Samarinda memiliki struktur

keuangan yang stabil, kecuali pada bulan Januari yang mengalami kerugian akibat pembelian aset tetap.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Usaha Laundry Azka Samarinda harus mencapai penerimaan total sebesar Rp27.796.314 agar dapat menutupi seluruh biaya tetap dan biaya variabel serta mencapai titik impas (BEP). Untuk mencapainya, usaha ini perlu mencuci sebanyak 2.293 kg pakaian untuk layanan cuci tanpa setrika, 2.594 kg pakaian untuk layanan cuci dan setrika, serta 153 lembar selimut/bedcover.
2. Pada tahun 2024, Laundry Azka Samarinda mengalami MoS tertinggi di bulan September (99,02%), terendah di bulan Januari (-206,99%), serta MoS di bulan lainnya berkisar antara 88% hingga 93%.
3. Analisis BEP memberikan kontribusi signifikan sebagai alat perencanaan laba pada Laundry Azka Samarinda. Melalui penerapan analisis ini, Laundry Azka Samarinda dapat menetapkan target pendapatan, mengelola biaya secara efisien, dan merancang strategi penjualan yang lebih terarah.
4. Faktor yang memengaruhi BEP pada Laundry Azka Samarinda adalah biaya tetap, biaya variabel, harga jual, volume penjualan, serta faktor eksternal, seperti persaingan di industri laundry, perubahan harga bahan baku, dan daya beli pelanggan.

5. Untuk menentukan target laba ke depan, usaha laundry dapat menetapkan 3 skenario pertumbuhan. Jika mengincar laba minimal, targetnya adalah 10% di atas BEP, dengan estimasi penerimaan Rp10,09 juta untuk cuci tanpa setrika, Rp17,12 juta untuk cuci dan setrika, serta Rp3,36 juta untuk cuci selimut/bedcover. Untuk pertumbuhan moderat, targetnya meningkat 25% dari BEP, yaitu Rp11,47 juta, Rp19,46 juta, dan Rp3,82 juta pada masing-masing layanan. Sementara itu, jika ingin ekspansi agresif dengan laba lebih besar, target bisa dinaikkan 50% dari BEP, sehingga mencapai Rp13,76 juta, Rp23,35 juta, dan Rp4,59 juta.

6.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut.

1. Hendaknya Laundry Azka Samarinda memanfaatkan analisis BEP untuk mendukung perencanaan laba dan pengambilan keputusan strategis.
2. Hendaknya Laundry Azka Samarinda mengelola biaya secara efisien dengan menekan pengeluaran biaya tetap dan variabel tanpa mengurangi kualitas layanan. Penetapan harga yang kompetitif juga perlu dilakukan untuk menarik pelanggan.
3. Hendaknya Laundry Azka Samarinda melakukan analisis BEP secara rutin untuk menyesuaikan strategi bisnis sesuai kondisi pasar. Hal ini dapat dilakukan dengan penggunaan teknologi akuntansi sehingga bisa mempermudah pemantauan keuangan dan pelaporannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, E. J., Stout, D. E., Cokins, G., & Chen, K. H. (2019). *Cost Management: A Strategic Emphasis*. New York: McGraw-Hill Education.
- Drury, C. (2012). *Management and Cost Accounting*. Boston: Cengage Learning.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. (2021). *Managerial Accounting*. New York: McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2015). *Cost Management: Accounting and Control*. Arizona: Cengage Learning.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2018). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. London: Pearson Education.
- Kaplan, R. S., & Atkinson, A. A. (2015). *Advanced Management Accounting*. London: Pearson Education.
- Mowen, M. M., Hansen, D. R., & Heitger, D. L. (2021). *Cornerstones of Managerial Accounting*. Boston: Cengage Learning.
- Akmal. (2023, Maret). Pengertian Akuntansi: Tujuan, Fungsi, Manfaat Dan Jenis – Jenisnya. Gamedia Blog. <https://www.gamedia.com/literasi/akuntansi/>
- Analisa Biaya, Volume Dan Laba*. Presentasi Kemahasiswaan Ilmu Ekonomi (T.T.).
- Analisa Break Event Point*. Presentasi Kemahasiswaan Ilmu Ekonomi (T.T.).
- Analisis Biaya Break Event Point*. Teori Kemahasiswaan Ilmu Ekonomi (T.T.).
- Hendrik. (2023, Januari). Pengertian Break Even Point: Fungsi, Tujuan, Dan Rumus Penghitungan. Gamedia Blog. <https://www.gamedia.com/literasi/redaktur/>
- Maruta, H. (T.T.). Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. Maruta, H. (T.T.). *Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen*.

Pengertian Break Even Point (Bep) Dan Cara Menghitungnya. (2023, Mei). *Shell.Co.Id*.

https://www.shell.co.id/in_id/konsumen-bisnis/shell-fleet-card/pengertian-bep-perusahaan.html#

Perilaku Biaya, Presentasi, Teori Kemahasiswaan Akuntansi (T.T.).

Puspita, A. (T.T.). *Analisis Break Even Terhadap Perencanaan Laba Pr. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta*. Universitas Negeri Yogyakarta.

Teori Analisa Break Event Point (Titik Impas). (2022). Universitas Gunadarma.

Wijana, M. (2023). *Analisa Usaha Laundry (Hoop Laundry) Di Kota Mataram Dengan Metode Break Even Point (Bep)*.

Mardyah, U. (2023). *Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*.