

ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA  
PADA PETANI RUMPUT LAUT DI DESA OELUA KECAMATAN ROTE  
BARAT LAUT KABUPATEN ROTE NDAO

**Oleh : Jenny I.Tanesib, SE.MM**

Email : [jennytanisib@gmail.com](mailto:jennytanisib@gmail.com)

*Dosen Program Studi Manajemen Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora  
Universitas Nusa Lontar Rote*

**ABSTRAK**

Perencanaan laba di kalangan petani rumput laut pada dasarnya telah dilakukan, namun belum seluruhnya disusun berdasarkan analisis Break Even Point (BEP). Kondisi ini menyebabkan perencanaan penjualan dan laba belum sepenuhnya didukung oleh pertimbangan keuangan yang sistematis. Oleh karena itu, penelitian ini merumuskan permasalahan mengenai besarnya persentase Break Even Point yang dicapai petani rumput laut, jumlah volume produksi pada tingkat Break Even Point, serta nilai hasil penjualan pada tingkat Break Even Point yang dicapai petani rumput laut di Desa Oelua, Kecamatan Rote Barat Laut. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui persentase Break Even Point yang dicapai, jumlah volume penjualan pada tingkat Break Even Point, serta jumlah hasil penjualan pada tingkat Break Even Point petani rumput laut di wilayah tersebut. Variabel penelitian meliputi Break Even Point dan perencanaan laba. Data penelitian diperoleh dari 30 petani rumput laut di Desa Oelua dengan menggunakan teknik kuesioner. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan analisis keuangan, khususnya analisis Break Even Point (BEP). Hasil penelitian menunjukkan bahwa persentase Break Even Point yang dicapai petani rumput laut berada pada tingkat 20,48%, sehingga masih terdapat peluang keuntungan di atas BEP sebesar 79,52%. Rata-rata volume penjualan rumput laut kering per bulan mencapai 180 kg, dengan titik impas tercapai pada volume 37,69 kg, sehingga peluang keuntungan di atas BEP sebesar 142,31 kg. Sementara itu, rata-rata hasil penjualan bulanan sebesar Rp3.416.833, dengan titik impas pada Rp716.110, sehingga peluang keuntungan di atas BEP mencapai Rp2.700.723. Meskipun petani telah merencanakan penjualan dan laba, analisis Break Even Point belum dimanfaatkan secara optimal akibat keterbatasan pengetahuan dalam analisis kinerja keuangan.

*Kata kunci : Break Even Point, Perencanaan Laba*

**ABSTRACT**

Profit planning among seaweed farmers has generally been practiced; however, not all farmers formulate their profit plans based on Break Even Point (BEP) analysis. As a result, sales and profit planning are often conducted without adequate financial

considerations. Therefore, this study formulates research problems concerning the percentage of the Break Even Point achieved by seaweed farmers, the level of production volume at the Break Even Point, and the amount of sales revenue at the Break Even Point achieved by seaweed farmers in Oelua Village, Rote Barat Laut District. The objectives of this study are to determine the percentage of the Break Even Point achieved, the volume of seaweed sales at the Break Even Point, and the amount of sales revenue at the Break Even Point. The research variables include Break Even Point and profit planning. Data were collected from 30 seaweed farmers in Oelua Village, Rote Barat Laut District, using a questionnaire technique. The collected data were then analyzed using financial analysis, specifically Break Even Point (BEP) analysis. The results of the study indicate that the Break Even Point percentage achieved by seaweed farmers is 20.48%, suggesting that there remains a potential profit margin above the BEP of 79.52%. The average monthly sales volume of dried seaweed reaches 180 kg, with the break-even level achieved at 37.69 kg, leaving a potential profit above the BEP of 142.31 kg. Meanwhile, the average monthly sales revenue amounts to IDR 3,416,833, with the break-even sales value at IDR 716,110, indicating a potential profit above the BEP of IDR 2,700,723. Although farmers plan their sales and expected profits, Break Even Point analysis has not been optimally applied due to limited knowledge in financial performance analysis.

**Keywords:** *Break-Even Point, Profit Planning*

## I. PENDAHULUAN

Mengelola usaha produktif pada skala yang kecil pada dasarnya tidak membutuhkan suatu manajemen diterapkan secara efektif karena dilatar belakangi oleh pemikiran bahwa usaha yang dikelola adalah usaha pribadi yang tidak membutuhkan pertanggung jawaban kepada pihak manapun. Budidaya rumput laut lebih banyak digeluti masyarakat yang tinggal di dekat pantai termasuk masyarakat Desa Oelua yang berdomisili dekat laut umumnya menggeluti budidaya rumput laut karena dipandang mampu menghidupi ekonomi keluarga. Rata-rata sekali panen, para petani bisa menghasilkan rumput laut kering rata-rata mencapai 275 kilogram setiap bulan yang dijual dengan harga rata-rata Rp.16.000 per kilogram. Oleh karena itu pendapatan yang diperoleh setiap kali penjualan sebesar Rp.4.400.000. Dalam sebulan hanya sekali panen sehingga jumlah

pendapatan tersebut masih relatif rendah dan sangat dikeluhkan oleh para petani. Rendahnya pendapatan tersebut karena jumlah produksi rumput laut yang dihasilkan masih rendah akan tetapi usaha rumput laut ini masih tetap diminati masyarakat.

Untuk menghasilkan rumput laut kering yang dijual sehingga bisa memperoleh laba, maka setiap petani rumput laut membutuhkan pengorbanan biaya baik biaya variabel maupun biaya tetap yang bersumber dari uang kas yang dimiliki. Rata-rata petani mengeluarkan biaya per bulan sebesar Rp.1.512.000 untuk membiayai kegiatan usaha dengan biaya variabel berupa biaya bibit, biaya tenaga kerja dan overhead lainnya sebesar Rp.1.022.000 dan biaya tetap rata-rata untuk setiap petani sebesar Rp.490.000. Dengan demikian rata-rata keuntungan bersih yang diperoleh setiap bulan untuk setiap petani sebesar Rp.1.900.000.

Masalah yang ditemukan adalah para petani tidak mengetahui secara jelas dalam tingkat produksi dan pendapatan sebesar berapakah mereka sudah mencapai titik pulang pokok (Break Even Point) sebagai dasar perhitungan bagi mereka bahwa usaha yang dikelola telah menghasilkan keuntungan di atas titik pulang pokok. Break Even Point (BEP) adalah kondisi dimana perusahaan mencapai pendapatan yang sama besar dengan biaya yang dikeluarkan sehingga tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian. Setiap usaha produktif mengharapkan keuntungan yang besar termasuk usaha rumput laut dan oleh karena itu dibutuhkan suatu analisis titik impas sehingga dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi bagi pemilik usaha untuk lebih meningkatkan produksi dan penjualannya jikalau keuntungan di atas titik impas masih relatif kecil.

Perencanaan laba dalam usaha produktif dibutuhkan dijadikan sebagai bahan referensi bagi pemilik usaha yang bersangkutan untuk mengatur berbagai strategi yang diharapkan mampu mendorong hasil penjualan yang semakin besar di atas biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga rencana laba yang ditargetkan dapat tercapai. Perencanaan laba yang semakin besar akan mendorong kebijakan pemasaran yang lebih efektif melalui berbagai analisis yang dipandang relevan meningkatkan laba perusahaan. Laba merupakan kelebihan pendapatan di atas semua biaya yang dikeluarkan harus selalu direncanakan dalam usaha produktif, dan oleh karena itu dalam kaitannya dengan usaha rumput laut di Desa Oelua, setiap petani harus menggunakan analisis Break Even Point sebagai alat dalam merencanakan laba yang akan diperoleh. Laba yang diperoleh petani masih relatif rendah

setiap bulannya yaitu rata-rata Rp.1.900.000 dan oleh karena itu dengan analisis pulang pokok yang digunakan sebagai alat perencanaan laba, maka berbagai keputusan strategis dalam produksi dan penjualan dapat ditempuh untuk meningkatkan laba. Analisis Break Even Point (BEP) dapat dihitung dalam BEP persentase, BEP satuan produksi maupun BEP dalam nilai rupiah atau hasil penjualan yang membutuhkan data dari pendapatan atau penjualan, biaya variabel dan biaya tetap.

Pendapatan adalah hasil penjualan yang diterima dari penyerahan barang kepada konsumen pada tingkat harga satuan tertentu. Pendapatan akan semakin besar diperoleh jikalau volume penjualan dari produk yang dihasilkan juga semakin besar pada tingkat harga jual yang tinggi, sebaliknya jika volume penjualan semakin kecil, maka pendapatan yang diperoleh dari usaha yang dikelola akan semakin kecil.

Untuk memperoleh pendapatan tersebut, maka setiap petani mengeluarkan biaya baik biaya variabel maupun biaya tetap. Biaya variabel terdiri dari biaya pembelian bibit, biaya tenaga kerja dan biaya overhead. Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah seiring dengan perubahan volume produksi. Hal ini berarti bahwa jika volume produksi rumput laut mengalami peningkatan, maka biaya variabelpun secara otomatis mengalami peningkatan. Selain biaya variabel tersebut yang merupakan biaya produksi, juga terdapat biaya tetap yang jumlahnya bersifat tetap sepanjang belum ada perubahan kebijakan atas biaya tersebut. Yang termasuk dalam biaya tetap ini antara lain biaya gaji karyawan, biaya alat tulis kantor.

Berdasarkan gambaran fenomena dalam latar belakang tersebut bahwa petani belum menganalisis kondisi pulang pokok dari usaha rumput laut yang dikelola, maka mendorong penulis untuk mengadakan penelitian dengan judul “ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PETANI RUMPUT LAUT DI DESA OELUA KECAMATAN ROTE BARAT LAUT KABUPATEN ROTE NDAO”.

### 1.2. Rumusan Masalah

- Seberapa besar presentase Break Even Point yang dicapai petani rumput laut di Desa Oelua Kecamatan Rote Barat Laut ?
- Seberapa besar jumlah volume produksi rumput laut pada tingkat Break Even Point yang dicapai petani rumput laut di Desa Oelua Kecamatan Rote Barat Laut ?
- Seberapa besar hasil penjualan pada tingkat Break Even Point yang dicapai petani rumput laut di Desa Oelua Kecamatan Rote Barat Laut ?

## II. METODE PENELITIAN

### 3.1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini berlokasi pada sentra produksi rumput laut di Desa Oelua Kecamatan Rote Barat Laut Kabupaten Rote Ndao.

### 3.2. Populasi Dan Sampel

Yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah 30 petani rumput laut di Desa Oelua. Jumlah sampel yang diteliti sebanyak 30 petani rumput laut sama besar dengan jumlah populasi karena teknik penarikan sampel yang digunakan adalah teknik sampel jenuh.

### 3.3. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis manajemen keuangan dengan formulasi-formulasi sebagai berikut:

#### a. Persentase Break Even Point, dengan rumus :

$$\% \text{ BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}} \times 100 \%$$

#### b. BEP Hasil Penjualan, dengan rumus :

$$\text{BEP}_{Rp} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

#### c. BEP Volume Penjualan dengan rumus :

$$\text{BEP}_Q = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{HJ Per Unit} - \text{BV Per Unit}}$$

#### d. Keuntungan di atas BEP dengan rumus :

##### 1. Keuntungan Volume Penjualan di atas BEP

$$\text{KP} = (\sum \text{Produksi riil} - \sum \text{Produksi riil} \times \% \text{ BEP})$$

##### 2. Keuntungan Hasil Penjualan di atas BEP

$$\text{KHP} = (\sum \text{Hasil Penjualan riil} - \sum \text{Hasil Penjualan riil} \times \% \text{ BEP})$$

## III. HASIL PENELITIAN DAN

### 4.4. Pembahasan Hasil Penelitian

#### a. Pembahasan Persentase BEP

Pengelolaan usaha produktif pada dasarnya tidak terlepas dari penggunaan berbagai sumber daya yang tersedia. Kemampuan mengelola sumber daya yang dimiliki sebagai input dalam proses produksi akan menentukan efisiensi usaha yang bersangkutan. Sumber daya yang umumnya digunakan dalam setiap usaha antara lain sumber daya material, sumber daya manusia, sumber dana keuangan, sumber daya teknologi dan sumber daya informasi. Semua sumber daya tersebut membutuhkan pengorbanan biaya sehingga sumber daya tersebut secara riil dapat beroperasi dalam kegiatan operasional perusahaan. Kontribusi dari semua sumber daya tersebut akan diukur dengan banyaknya biaya yang

dikorbankan baik biaya variabel maupun biaya tetap yang mampu menghasilkan pendapatan dan keuntungan bagi perusahaan.

Persentase Break Even Point (BEP) menggambarkan tingkat pencapaian titik impas dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian oleh karena jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Kemampuan untuk mencapai persentase BEP yang semakin tinggi menggambarkan bahwa usaha yang bersangkutan semakin tidak efisien oleh karena peluang keuntungan yang akan diperoleh di atas BEP akan semakin kecil sebaliknya jika persentase BEP semakin kecil, maka peluang keuntungan yang akan diperoleh di atas BEP semakin besar.

Dalam analisis BEP terhadap usaha budidaya rumput laut pada 30 petani rumput laut di Desa Oelua, melibatkan biaya tetap yang dikeluarkan dibagi dengan pendapatan dikurangi dengan biaya variabel atau biaya tetap dibagi dengan laba kotor. Dengan formulasi analisis tersebut, maka persentase BEP yang dicapai seperti hasil analisis yang direkap pada tabel 4.13 sebesar 20,48 %. Persentase BEP ini masih relatif kecil yang berarti bahwa usaha budidaya rumput laut yang diusahakan 30 petani perempuan di Desa Oelua tergolong efisien oleh karena tingkat penggunaan sumber daya yang secara riil dikontribusikan dalam proses usaha budidaya rumput laut baru beroperasi hanya 20,48 % namun usaha yang digeluti sudah bisa mencapai titik impas artinya pendapatan sama dengan biaya. Hal ini menggambarkan bahwa keuntungan yang masih diperoleh di atas BEP sebesar  $100\% - 20,48\% = 79,52\%$ . Para petani setiap hari melaksanakan kegiatan usaha tani di laut untuk mengejar keuntungan di atas BEP oleh karena jika tingkat

pemanfaatan sumber daya yang tersedia berada di bawah 20,48 % maka usaha yang dikelola akan menderita kerugian.

Dalam hubungannya dengan perencanaan laba, hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan tingkat persentase BEP sebesar 20,48 % tersebut memberikan semangat bagi para petani rumput laut untuk tetap menetapkan perencanaan laba yang lebih besar oleh karena titik BEP yang dicapai benar-benar memberikan gambaran bahwa usaha yang dikelola akan menghasilkan pendapatan dan keuntungan yang lebih besar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa laba yang direncanakan paling besar Rp.4.080.000 dan paling rendah Rp.1.530.000 dengan rata-rata Rp.2.618.500. Hal ini berarti bahwa perencanaan laba akan semakin besar apabila persentase titik impas semakin kecil, sedangkan jika persentase titik impas semakin besar, maka keputusan penetapan perencanaan laba haruslah semakin kecil.

Realisasi laba bersih yang dicapai tidak sesuai dengan perencanaan laba oleh karena jumlah rata-rata laba bersih yang diperoleh sebesar Rp.1.904.000 justru lebih rendah dari laba yang direncanakan. Realisasi laba bersih paling tinggi Rp.2.990.000 dan paling rendah Rp.810.000 menggambarkan bahwa

#### **b. Pembahasan Volume Penjualan Pada Titik Break Even Point**

Volume penjualan pada titik *Break Even Point* merupakan suatu kondisi kemampuan perusahaan dalam menjual barang dalam jumlah minimal agar bisa mencapai keseimbangan pendapatan dengan biaya sehingga tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian. Jika volume penjualan yang dicapai dibawah

volume penjualan pada titik BEP, maka perusahaan akan menderita kerugian, sedangkan jika volume penjualan yang dicapai di atas volume penjualan pada titik BEP, maka perusahaan akan memperoleh keuntungan. Untuk merencanakan laba dengan baik, maka analisis volume penjualan pada titik BEP haruslah dilakukan secara cermat sehingga laba yang direncanakan benar-benar bisa dicapai bahkan sedapat mungkin laba yang dicapai lebih besar dari target yang ditetapkan.

Hasil analisis BEP volume penjualan menunjukkan bahwa rata-rata 30 petani rumput laut perempuan yang diteliti di Desa Oelua mencapai 37,69 kg. Hal ini mengandung arti bahwa jika para petani rumput laut mampu menjual rumput laut kering dalam satu bulan sebesar 37,69 kg, pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan akan sama besar dengan biaya yang dikeluarkan sehingga mencapai titik impas. Titik BEP volume penjualan tersebut nampaknya kecil yang menggambarkan bahwa peluang keuntungan di atas BEP yang masih harus diusahakan cukup besar yaitu  $182 \text{ kg} - 37,69 \text{ kg} = 142,31 \text{ kg}$  oleh karena para petani rumput laut baru hanya beroperasi pada tingkat volume penjualan yang relatif rendah yaitu 37,69 kg saja sudah mampu menghasilkan pendapatan yang sama dengan biaya yang dikeluarkan.

Dalam hubungannya dengan perencanaan laba, maka volume penjualan yang akan dicapai harus lebih besar dari 37,69 kg pada titik BEP agar usaha rumput laut bisa memperoleh keuntungan sesuai dengan target yang ditetapkan. Kenyataan menunjukkan bahwa para petani sudah merencanakan laba yang cukup besar setiap bulan yaitu rata-rata sebesar Rp.2.618.500 dengan rencana laba

terbesar Rp.4.080.000 dan yang terendah Rp.1.530.000 tetapi belum mewujudkannya dalam satu bulan sesuai dengan target yang ditetapkan. Hal ini disebabkan oleh perencanaan laba yang kurang memperhatikan analisis BEP volume penjualan secara cermat sehingga terlampaui menetapkan rencana laba bersih yang besar.

### **c. Pembahasan Hasil Penjualan Pada Titik Break Even Point**

Hasil penjualan yang diperoleh setiap usaha pada dasarnya bersumber dari penyerahan barang dan atau jasa pada tingkat harga tertentu. Hasil penjualan yang diterima dalam satu periode merupakan pendapatan dari usaha yang bersangkutan. Hasil penjualan yang diperoleh akan semakin besar jikalau volume penjualan produk yang bersangkutan semakin besar pada tingkat harga jual yang berlaku. Setiap petani rumput laut yang diteliti umumnya berobsesi untuk mencapai hasil penjualan yang lebih besar dengan jalan memproduksi dan menjual rumput laut yang besar pada tingkat harga yang berlaku sebesar Rp.19.000, akan tetapi kemampuan menjangkau hasil penjualan tidaklah sama oleh karena volume produksi dan volume penjualan yang berbeda.

Analisis hasil penjualan pada tingkat BEP menunjukkan bahwa tingkat BEP usaha rumput laut yang diusahakan 30 petani rumput laut di Desa Oelua setiap bulannya mencapai Rp.716.110. Hal ini mengandung arti bahwa para petani rumput laut pada saat memperoleh hasil penjualan sebesar Rp.716.110, maka dapat memberikan gambaran bahwa usaha yang dikelola mencapai titik impas artinya pendapatan sama dengan biaya. Oleh karena itu untuk memperoleh keuntungan, maka hasil penjualan harus lebih besar dari Rp.716.110. Jika hasil penjualan lebih kecil dari

Rp.716.110, maka usaha rumput laut menderita kerugian oleh karena pendapatan lebih kecil dari total biaya yang dikeluarkan. Hasil penjualan pada tingkat BEP ini sebenarnya masih relatif rendah, sehingga masih tersedia peluang keuntungan yang besar di atas BEP yaitu sebesar Rp.3.416.833 – Rp.716.110 = Rp.2.700.723. Peluang keuntungan yang cukup besar ini ternyata dapat dimanfaatkan oleh para petani rumput laut dengan menjual rumput laut dalam jumlah yang besar sesuai dengan kemampuan produksi yang ada.

Dalam kaitannya dengan analisis BEP sebagai alat dalam perencanaan laba, hasil penelitian menunjukkan bahwa para petani dapat menyusun rencana laba yang terlampaui lebih besar karena BEP volume penjualan yang tercapai pada jumlah yang masih relatif kecil memberikan inspirasi yang kuat bagi para petani untuk merencanakan laba bersih yang lebih besar namun dalam kenyataannya rencana laba yang ditetapkan belum dapat tercapai oleh karena realisasi laba bersih yang dicapai lebih rendah dari laba bersih yang direncanakan. Yang seharusnya dilakukan adalah perencanaan laba bersih tidak terlampaui lebih besar sehingga dapat dicapai dalam roses budidaya rumput laut yang digeluti para petani.

#### **d. Pembahasan Pembuktian Break Even Point Dan Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba**

Suatu usaha produktif yang mengelola sumber daya dengan mengeluarkan sejumlah biaya akan menghasilkan pendapatan dan keuntungan. Setiap perusahaan bertujuan memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dan oleh karena itu analisis titik impas atau *Break Even Point* (BEP) harus menjadi dasar pertimbangan bagi perusahaan

untuk merencanakan keuntungan di atas BEP yang sudah dicapai. Dengan mencapai titik BEP, maka perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian oleh karena pendapatan yang diperoleh sama besar dengan biaya yang dikeluarkan.

Analisis pembuktian *Break Even Point* (BEP) berdasarkan data hasil penelitian dari 30 petani rumput laut di Desa Oelua melibatkan volume penjualan pada titik BEP, harga jual per satuan yang berlaku, biaya variabel yang dibebankan kepada volume penjualan dengan harga pokok produksi per satuan dan biaya tetap yang dikeluarkan. Dalam analisis BEP akan nampak jelas bahwa laba kotor atas penjualan akan sama besar dengan jumlah biaya tetap yang dikeluarkan yang membuktikan bahwa usaha yang dikelola tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian atau jumlah laba dan rugi sama dengan nol.

Berdasarkan hasil analisis BEP volume penjualan dan BEP hasil penjualan yang dibahas sebelumnya, maka pembuktian rata-rata Break Even Point yang dicapai para petani rumput laut perempuan yang diteliti di Desa Oelua dapat dilihat melalui hasil analisis sebagai berikut:

#### **Penjualan :**

$$37,69 \text{ kg} \times \text{Rp.}19.000 = \text{Rp.}716.110$$

#### **Biaya Variabel:**

$$37,69 \text{ kg} \times \text{Rp.} 6.00 = \text{Rp.}226.140 -$$

$$\text{Laba kotor} = \text{Rp.}490.000$$

$$\text{Biaya tetap} = \text{Rp.}490.000 -$$

$$\text{Laba/ rugi...} = \text{Rp.} 0$$

Dari hasil analisis tersebut jelas membuktikan bahwa usaha budidaya rumput laut tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian dengan nilai laba/rugi sebesar Rp.0 pada saat rata-rata petani menjual rumput laut kering sebanyak 37,69 kg pada tingkat harga Rp.19.000 per

kilogram sehingga mampu mencapai hasil penjualan pada titik BEP sebesar Rp.716.110. Hal ini berarti bahwa keuntungan akan diperoleh jika menjual diatas 37,69 kg dan hasil penjualan yang dicapai di atas Rp.716.110. Dalam kondisi demikian dengan mengorbankan biaya variabel sebesar Rp.226.140 dan biaya tetap Rp.490.000 setiap bulan, maka titik impas dapat dicapai dan dijadikan sebagai pertimbangan penentuan rencana laba. Dengan menjual rumput laut pada tingkat 37,69 kg dan mencapai hasil penjualan Rp.716.110 setiap bulan saja para petani mencapai BEP, maka para petani dapat merencanakan laba yang lebih besar di atas titik BEP tersebut.

Hasil penelitian ini dapat mendukung jurnal hasil penelitian dari Vivin Ulfathu Choiriyah (2016) dengan judul “ *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan Pada Perhutani Plywood Industri Kediri*”. Hasil peneliti ini menunjukkan bahwa perusahaan menggunakan analisis BEP dalam perencanaan penjualan dan laba yang diharapkan sama seperti yang ditemukan dalam penelitian ini, hanya para petani rumput laut tidak menyusun rencana penjualan dan laba secara tertulis sebagai dokumen yang menjelaskan kinerja keuangan dari usaha yang dikelola.

## IV. P E N U T U P

### 4.1. Kesimpulan

a. Persentase *Break Even Point* yang dicapai para petani rumput laut di Desa Oelua setelah mengguynakan semua sumber daya berada pada tingkat 20,48 % sehingga masih ada peluang keuntungan di atas BEP sebesar 79,52 % yang dapat diusahakan untuk dicapai melalui

perencanaan penjualan dan keuntungan.

- b. Dari volume penjualan rumput laut rata-rata yang dicapai setiap bulan sebesar 180 kg, maka dengan menjual rumput laut kering sebanyak 37,69 kg, para petani sudah mencapai titik impas, sehingga masih ada peluang keuntungan di atas BEP sebesar 142,31 kg.
- c. Dari hasil penjualan rata-rata yang dicapai setiap bulan sebesar Rp.3.416.833, maka dengan mencapai hasil penjualan sebesar Rp.716.110, para petani sudah mencapai titik impas, sehingga masih ada peluang keuntungan di atas BEP sebesar Rp.2.700.723.
- d. Para petani memang merencanakan penjualan dan laba yang akan dicapai, akan tetapi belum menerapkan Break Even Point sebagai bahan pertimbangan dalam perencanaan laba karena terbatasnya pengetahuan menganalisis kinerja keuangan.

### 4.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian tersebut, maka dapat disarankan beberapa hal sebagai berikut:

- a. Diharapkan agar para petani rumput laut di Desa Oelua dapat mengelola akan sumber daya yang dimiliki secara optimal terutama pemanfaatan areal wilayah laut dan dukungan modal untuk pembelkian tali yang lebih banyak sehingga peluang keuntungan yang diperoleh lebih besar di atas titik impas.
- b. Diharapkan agar para petani rumput laut di Desa Oelua dapat meningkatkan produksi rumput laut agar mampu menjual rumput laut kering yang lebih banyak di atas titik *Break Even Point*.

- c. Diharapkan agar para petani rumput laut di Desa Oelua dapat meningkatkan hasil penjualan rumput laut dengan mempertahankan harga jual sehingga bisa memperoleh keuntungan yang lebih besar di atas titik *Break Even Point*.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad Lincoln, 2019, *Ekonomi Manajerial*, Yogyakarta, BPFE-UGM
- Baridwan Zaki, 2020, *Intermediate Accounting*, Yogyakarta, BPFE
- Burhanuddin, 2020, *Akuntansi Manajemen*, Yogyakarta, Liberty
- Choiriyah Vivin Ulfathu, 2016, *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan*, Malang, Jurnal Akuntansi, Universitas Brawijaya
- Christina Rinda, 2015, *Analisis Hubungan Break Even Point Dengan Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV. Adi Putra Utama*, Jurnal Manajemen Palembang, Prodi Akuntansi STIE MDP
- Fahmi Irham, dkk, 2019, *Studi Kelayakan Bisnis : Teori Dan Aplikasi*, Bandung, Alfabeta
- Harmono, 2019, *Manajmen Keuangan : Berbasis Balanced Scorecard Pendekatan Teori, Kasus, Dan Riset Bisnis*, Jakarta, Bumi Aksara
- Munawir, 2020, *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta, Liberty
- Riyanto Bambang, 2021, *Dasar-Dasar pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta, YKPN
- Samuelson, 1992, *Ekonomi*, Jakarta, Erlangga
- Santoso, 2018, *Manajemen Keuangan*, Jakarta, Rineka Cipta
- Siswanto, 2018, *Pengantar Ekonomi Perusahaan*, Yogyakarta, Liberty
- Soeparman, 2019, *Ekonomi Pembangunan*, Bandung, Alvabeta
- Sugiri Slamet, 2022, *Akuntansi Manajemen*, Yogyakarta, UPP AMP YKPN
- Sukirno Sadono, 2020, *Teori Makro Ekonomi*, Jakarta, PT.Radja Grafindo Persada
- Yusuf Haryono, 2022, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Yogyakarta, YKPN