

**ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA UD. POKUJON**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)**



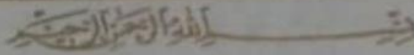
UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Oleh :

Nama : Asprizal Rizky
NPM : 1805170149
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2022**



PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidang yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 21 Juli 2022, pukul 08.30 WIB sampai dengan selesai; setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

Nama : ASPRIZAL RIZKY
NPM : 1805170149
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVENT POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD. POKUJON

Dinyatakan : (A) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*

Tim Penguji

Penguji I

(Hj. HAFSAH, SE, M.Si)

Penguji II

(M. FIRZA ALPI, SE, M.Si)

Pembimbing

(Assoc. Prof. Dr. ZULIA HANUM, SE, M.Si)

Panitia Ujian

Ketua

(H. JANURI, S.E., M.M., M.Si)

Sekretaris



(Assoc. Prof. Dr. ADE GUNAWAN, S.E., M.Si)



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

Nama : ASPRIZAL RIZKY
NPM : 1805170149
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD. POKUJON

Disetujui dan telah memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, Juli 2022

Pembimbing Skripsi

(Assoc. Prof. Dr. ZULIA HANUM, S.E., M.Si)

Diketahui/Disetujui

Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(Assoc. Prof. Dr. ZULIA HANUM, S.E., M.Si)

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU



(Assoc. Prof. Dr. ZULIA HANUM, S.E., M.Si)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA PEMBIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : ASPRIZAL RIZKY
NPM : 1805170149
Dosen Pembimbing : Assoc. Prof. Dr. ZULIA HANUM, S.E., M.Si
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Penelitian : ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD. POKUJON

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	latar belakang masalah	23/5-2022	AS
Bab 2	teori dasar	2/6-2022	AS
Bab 3	metode penelitian	15/6-2022	AS
Bab 4	hasil & pembahasan di paragraf	20/6-2022	AS
Bab 5	kesimpulan dan saran	20/6-2022	AS
Daftar Pustaka	daftar pustaka penulisan sesuai buku pedoman	30/6-2022	AS
Persetujuan Sidang Meja Hijau	selesai Pembimbingan	6/7-2022	AS

Medan, Juni 2022

Diketahui Oleh:
Ketua Program Studi

Dosen Pembimbing

(Assoc. Prof. Dr. ZULIA HANUM, S.E., M.Si)

(Assoc. Prof. Dr. ZULIA HANUM, S.E., M.Si)

SURAT PERNYATAAN PENELITIAN/SKRIPSI

Nama : Asprizal Rizky
NPM : 1805170149
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis (Akuntansi/Perpajakan/Manajemen/Ekonomi
Pembangunan)
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Menyatakan Bahwa ,

1. Saya bersedia melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi atas usaha saya sendiri , baik dalam hal penyusunan proposal penelitian, pengumpulan data penelitian, dan penyusunan laporan akhir penelitian/skripsi
2. Saya bersedia dikenakan sanksi untuk melakukan penelitian ulang apabila terbukti penelitian saya mengandung hal-hal sebagai berikut
 - Menjiplak /plagiat hasil karya penelitian orang lain
 - Merekayasa data angket, wawancara, obeservasi, atau dokumentasi.
3. Saya bersedia dituntut di depan pengadilan apabila saya terbukti mamalsukan stempel, kop surat, atau identintas perusahaan lainnya.
4. Saya bersedia mengikuti sidang meja hijau secepat-cepatnya 3 bulan setelah tanggal dikeluarkannya surat “Penetapan Proyek Proposal / Makalah/Skripsi dan Penghunjukan Dosen Pembimbing “ dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.

Demikianlah Pernyataan ini saat perbuat dengan kesadaran sendiri

Medan Juli 2022

Pembuat Pernyataan



ASPRIZAL RIZKY

NB :

- Surat Pernyataan asli diserahkan kepada Program Studi Pada saat Pengajuan Judul.
- Foto Copy Surat pernyataan dilampirkan di proposal dan skripsi.

ABSTRAK

ANALISIS PERENCANAAN LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD. POKUJON

Asprizal Rizky

Program Studi : Akuntansi

Email : rizkypolem544@gmail.com

Tujuan Penelitian untuk mengetahui analisis *Break Even Point* sebagai perencanaan laba pada UD. Pokujon dan untuk menganalisis jumlah penjualan yang harus dicapai agar UD. Pokujon mencapai perencanaan laba pada bulan Mei, Juni, dan Juli 2022. Jenis Penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data sekunder. Instrumen pengumpulan data yang digunakan yaitu studi dokumentasi berupa laporan keuangan UD. Pokujon. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis data kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa margin kontribusi pada UD. Pokujon mampu menutupi biaya tetap dalam memperoleh laba bersih dan *Break even point* sebagai perencanaan laba pada UD. Pokujon telah melewati titik impas pada bulan Juli, Agustus, dan September 2021 baik dalam Unit atau Rupiah. Sehingga perusahaan mampu memperoleh laba dari aktivitas produksi. Persentase *Margin of safety* oleh UD. Pokujon yang dihasilkan dari bulan Juli sampai dengan September 2021 menunjukkan penurunan, terutama pada bulan September yang mana *Margin of safety* diperoleh sebesar 42%, hal ini berarti bahwa kondisi perusahaan akan semakin rawan mengalami kerugian karena memiliki *Margin of safety* yang lebih kecil dari bulan sebelumnya. UD. Pokujon menargetkan kenaikan laba pada bulan Mei 2022 sebesar 30% dari penjualan, sehingga harus mampu menjual produknya sebanyak 51 unit atau dengan penjualan sebesar Rp.4.306.938,78. Bulan Juni 2022, UD. Pokujon menargetkan kenaikan laba sebesar 35% dari penjualan, sehingga harus mampu menjual produknya sebanyak 58 unit atau dengan penjualan sebesar Rp.4.919.132,65. Bulan Juli 2022, UD. Pokujon menargetkan laba sebesar 77% dari penjualan, sehingga harus mampu menjual produknya sebanyak 35 unit atau dengan penjualan sebesar Rp.4.007.416,67.

Kata Kunci : Break Event Point (BEP), Perencanaan Laba.

ABSTRACT

BREAK EVEN POINT ANALYSIS AS PROFIT PLANNING TOOL AT UD. POKUJON

Asprizal Rizky

Department of accounting

Email : rizkypolem544@gmail.com

The purpose of the study was to determine the analysis of Break Even Point as a profit planning at UD. Pokujon and to analyze the number of sales that must be achieved so that UD. Pokujon achieved profit planning in May, June, and July 2022. The type of research used is descriptive research with secondary data used in this study. The data collection instrument used is a documentation study in the form of UD's financial statements. Pokujon. The data analysis technique used is quantitative data analysis.

The results showed that the contribution margin at UD. Pokujon is able to cover fixed costs in obtaining net profit and Break even point as profit planning at UD. Pokujon has passed the break even point in July, August, and September 2021 both in Units and in Rupiah. So that the company is able to earn profits from production activities. Margin of safety percentage by UD. Pokujon produced from July to September 2021 showed a decline, especially in September where the Margin of safety was obtained by 42%, this means that the condition of the company will be more prone to losses because it has a smaller Margin of safety than the previous month. UD. Pokujon targets an increase in profit in May 2022 by 30% of sales, so it must be able to sell 51 units of its product or with sales of Rp.4.306.938,78. June 2022, UD. Pokujon targets a profit increase of 35% from sales, so it must be able to sell 58 units of its product or with sales of Rp.4.919.132,65. July 2022, UD. Pokujon targets a profit of 77% from sales, so it must be able to sell 35 units of its product or with sales of Rp.4.007.416,67.

Keywords : *Break even point (BEP), Profit Planning.*

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah rabbil'alamin, segala puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan ramat dan nikmat-Nya, serta memberikan kemudahan bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Pokujon**” yang dimaksudkan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu (S1) pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan. Selama penyusunan skripsi ini penulis banyak mengucapkan terimakasih atas bantuan, bimbingan serta do'a dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, secara khusus penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ayahanda Azmir Polem dan Ibunda Asmey Hutagalung atas segala do'a dan dukungan serta pengorbanan yang selama ini baik moral maupun material yang telah diberikan dengan tulus kepada penulis.
2. Bapak Prof. Dr. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak H. Januri, SE., MM., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
4. Bapak Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan, SE., M.Si. selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan bisnis, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

5. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, SE., M.Si. selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Assoc. Prof. Dr. Zulia Hanum, SE., M.Si. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Riva Ubar, SE., M.Si.,Ak., CA., CPA. selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Ibu Assoc. Prof. Dr. Zulia Hanum, SE., M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan serta arahan yang sangat bermanfaat bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini sampai selesai.
9. Bapak/ Ibu Dosen dan seluruh staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membekali penulis ilmu dari awal perkuliahan hingga saat ini.
10. Rekan-rekan penulis yaitu para finalis PIMNAS-34 USU terkhusus Tim POKUJON yang selalu ada dan berjuang bersama-sama hingga saat ini.
11. Keluarga besar PMIN-Medan & DEM SUMUT yang selalu memberikan motivasi dan semangat selama masa perkuliahan.
12. Kakanda Nur Rahma, Putra, Adik-adik tercinta Putri dan Fadly yang selalu memberikan dukungan dan do'a disetiap perjuangan.
13. Sahabat – sahabat yang selalu mendukung, Iqbal, Ahkam, Nanda, Fahman, Cut Marfirah, Okta, Danti, Indri, Desy, Nurul, Rivka, Cut Adetya, & Ummi yang selalu memotivasi penulis selama masa perkuliahan.
14. Teman-teman Fakultas Ekonomi & Bisnis terkhusus prodi Akuntansi yang telah bersama berjuang selama di bangku perkuliahan.

Penulis menyadari bahwa di dalam penyusunan skripsi ini masih kurang dari kata sempurna, karena kesempurnaan hanya milik Allah SWT, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan mendukung demi kesempurnaan skripsi ini.

Penulis juga berharap semoga skripsi ini dapat berguna dan memberikan manfaat bagi orang lain, serta menambah wawasan. *Amiin Ya Rabbal'amin...*

Fastabiqul Khairat

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Medan, Februari 2022



ASPRIZAL RIZKY
1805170149

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	8
1.3 Rumusan Masalah.....	8
1.4 Tujuan Penelitian	8
1.5 Manfaat Penelitian	9
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA	10
2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Laba	10
2.1.1.1 Pengertian Laba.....	10
2.1.1.2 Perencanaan Laba.....	12
2.1.1.3 Manfaat Perencanaan Laba	14
2.1.2 Biaya.....	16
2.1.2.1 Pengertian Biaya	16
2.1.2.2 Konsep Biaya Dan Penggolonganya.....	18
2.1.3 Break Even Point (BEP).....	25
2.1.3.1 Pengertian BEP	25
2.1.3.2 Manfaat BEP	27
2.1.3.3 Asumsi Dasar Analisis BEP.....	28
2.1.3.4 Keterbatasan Analisis BEP.....	29
2.1.3.5 Hubungan Antara BEP Dan Perencanaan Laba	29
2.2 Penelitian Terdahulu.....	30
2.3 Kerangka Berpikir	33
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	35
3.1 Jenis Penelitian	35

3.2. Definisi Operasional	35
3.3. Tempat & Waktu Penelitian	37
3.4. Teknik Pengumpulan Data	37
3.5. Teknik Analisis Data	38
BAB 4 HASIL PENELITIAN	41
4.1 Deskripsi Data	41
4.2 Analisis Data.....	45
4.2.1 Perhitungan BEP	45
4.2.2 Perhitungan BEP Dijadikan Sebagai Alat Perencanaan Laba.....	49
4.3 Pembahasan	54
4.3.1 Menentukan BEP.....	54
4.3.2 Penerapan Analisis BEP Dijadikan Sebagai Alat Perencanaan Laba.....	56
BAB 5 PENUTUP	60
5.1 Kesimpulan	60
5.2 Saran	61
5.3 Keterbatasan Penelitian	62
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Penjualan, Total Biaya, Dan Laba UD. Pokujon.....	6
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	30
Tabel 3.1	Rencana Jadwal Penelitian.....	37
Tabel 4.1	Data Pendapatan UD. Pokujon Tahun 2021	43
Tabel 4.2	Klasifikasi Biaya Tetap Dan Biaya Variabel UD. Pokujon	44
Tabel 4.3	Laporan Anggaran Laba UD. Pokujon	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	34
Gambar 4.1 Grafik BEP Dengan Laba.....	49

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Di Berbagai Negara kata bisnis sudah tidak asing lagi khususnya di Indonesia yang berperan penting dalam memberikan kontribusi bagi pendapatan Negara. Bisnis dapat diartikan sebagai kegiatan dalam menjual produk atau jasa untuk memperoleh keuntungan bagi pemiliknya. Kegiatan bisnis memiliki suatu tujuan yang selalu mengarah pada tingkat penerimaan laba agar dapat digunakan sebagai sumber dana dalam memenuhi kebutuhan perusahaan itu sendiri. Setiap perusahaan mempunyai harapan kedepannya misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan perusahaan pada dasarnya menginginkan tercapainya suatu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Meningkatnya persaingan dalam era globalisasi telah mendorong manajemen untuk lebih teliti dalam mengantisipasi kondisi pasar dengan bekerja lebih efektif dan efisien agar dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Memperoleh laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup merupakan tujuan dari perusahaan. Besar kecilnya laba yang diperoleh menjadi kriteria kesuksesan suatu manajemen perusahaan. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam memprediksi kesempatan dimasa yang akan datang. Dalam memperkirakan kinerja keuangan, perusahaan akan meninjau pendapatan dan beban yang dihasilkan perusahaan (Pelu, Pangemanan & Tirayoh, 2021, hal. 555).

Perkembangan suatu perusahaan sangat bergantung kepada perilaku manajerial dalam mengendalikan sumber daya yang dimiliki, serta memanfaatkan kesempatan yang ada, disamping itu seorang manajer juga harus memiliki ketelitian terhadap kemungkinan ancaman dari para kompetitor yang akan merebut pangsa pasarnya, yang berakibat akan menurunkan tingkat penjualan serta berkurangnya laba yang cukup berpengaruh terhadap kemajuan perusahaan (Amni & Indrayani, 2017, hal. 41).

Perusahaan melakukan berbagai proses pengambilan keputusan dalam kegiatannya memproduksi barang dan jasa, pengambilan keputusan yang baik selalu diawali dengan perencanaan yang baik pula untuk memperoleh keuntungan, karena didalam sebuah perusahaan terdapat individu-individu yang mengharapkan kesejahteraan sehingga manajemen dituntut menjalankan perusahaan agar kekayaan yang menjadi tanggung jawabnya digunakan secara efektif dan efisien. Manajemen membutuhkan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencaapai tujuannya tersebut. Ukuran yang sering digunakan untuk menilai berhasil tidaknya manajemen suatu perusahaan yaitu laba yang diperoleh (Suhartono, 2018, hal. 27).

UD. Pokujon merupakan salah satu usaha komoditas pertanian yang memiliki basis usaha dagang dan berdaya saing di pasaran. Hal tersebut berarti mengandung berbagai komponen biaya yang harus dipertimbangkan maka dari itu perlu untuk dilakukannya perencanaan. Perencanaan merupakan suatu proses untuk memprediksi kejadian dimasa yang akan datang dengan mempersiapkan langkah-langkah yang akan dilakukan untuk

mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan sangat berpengaruh bagi suatu perusahaan dalam menunjang kegiatan operasionalnya, karena salah satu kesuksesan suatu usaha tidak didapatkan begitu saja tetapi harus menggunakan suatu strategi berupa perencanaan untuk mampu bersaing dipangsa pasar. Salah satu perencanaan yang harus dibuat oleh industri yaitu penyusunan perencanaan target laba.

Pada dasarnya perencanaan laba memuat langkah-langkah yang harus dijalankan oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Oleh karena itu perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba. Terdapat tiga elemen penting dalam penyusunan laporan laba rugi yaitu biaya, volume, dan laba. Dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan, manajemen dituntut agar mampu mengalokasikan sumber daya dengan cara yang paling murah dari segi biaya untuk mencapai tujuan perusahaan. Manajemen dapat mencadangkan interpretasi mengenai aplikasi konsep biaya, volume, dan laba sebagai dasar untuk merencanakan komposisi yang optimal ditinjau dari tingkat biaya, volume dan laba yang menguntungkan (Pelu, et al, 2021, hal. 555).

Manajemen sukses dalam mengelola perusahaan diukur dari tingkat perolehan laba yang dicapai perusahaan. Manajemen harus bisa melakukan perencanaan yang tepat untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Laba yang diperoleh perusahaan dapat ditingkatkan dengan cara lebih meningkatkan volume penjualan dan mengurangi biaya-biaya. Usaha yang dilakukan untuk mencapai laba berkaitan dengan masalah penjualan, dengan

peningkatan penjualan yang tinggi bukan berarti akan selalu mendapatkan laba yang besar. Oleh karena itu perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan., Penjualan sangat berperan penting bagi perusahaan karena sebagai sumber dari terbentuknya suatu laba (Choiriyah, A.R, & Hidayat, 2016, hal. 197).

Ketika laba yang diterima telah mencapai target, tentu perkembangan perusahaan semakin kuat dengan persaingan yang cukup ketat diantara perusahaan lainnya. Sebaliknya apabila perusahaan tidak mencapai laba yang diinginkan, maka perusahaan tersebut akan mengalami kerugian. Bertitik tolak dari tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba, maka harus diketahui terlebih dahulu jumlah volume penjualan minimum yang harus diproduksi oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Untuk dapat mengetahui berapa volume minimum yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian, maka perusahaan memerlukan suatu teknik analisis yang dapat digunakan untuk memberikan informasi tersebut yaitu analisis *Break Even Point* (BEP) atau biasa disebut dengan analisis titik impas (Rusmayanti, 2021, hal. 184).

Menurut Nata, et al (2021, hal. 46) menyatakan bahwa "*Break Even Point* (BEP) merupakan titik dimana total penerimaan sama dengan total biaya, titik dimana keuntungan sama dengan nol. Perusahaan dapat dikatakan sedang berada pada kondisi yang impas yaitu apabila hasil dari penjualan yang diperoleh perusahaan tersebut besarnya sama dengan keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang bersangkutan.

Apabila jumlah produksi telah melampaui titik impas maka usaha tersebut memungkinkan tidak mengalami dari kerugian dan memperoleh laba.

Sedangkan Menurut Noviani & Santoso (2021, hal. 72) menyatakan bahwa “Analisis *Break Even Point* adalah metode yang sering digunakan oleh beberapa manajemen perusahaan untuk mendapatkan informasi terkait tingkat volume penjualan minimal yang harus dicapai oleh perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan”.

Analisis *Break Even Point* digunakan untuk dapat memudahkan manajemen perusahaan dalam memperoleh informasi mengenai besarnya jumlah penjualan minimal dan volume produksi yang harus dicapai pada laba yang diharapkan. Oleh karena itu, struktur laba dari suatu perusahaan dilukiskan dalam break even point, sehingga mudah untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Dengan kata lain analisis *Break Even Point* (BEP) yaitu analisis hubungan antara biaya total, volume penjualan, dan laba yang merupakan teknik untuk mengkoordinasikan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan (Irawan, 2017, hal. 453).

Objek dalam penelitian ini adalah UD. Pokujon yang merupakan usaha bergerak dalam bidang pertanian yang mengolah limbah kulit jengkol dan kulit durian menjadi sebuah produk pupuk organik padat berbentuk serbuk ukuran 3 Kg dengan harga Rp.61.000. Produk ini bermanfaat untuk merangsang pertumbuhan dan perkembangan pada tanaman hias. Berikut ini merupakan tabel yang berisikan informasi mengenai jumlah penjualan,

biaya produksi dan pendapatan yang dihasilkan oleh UD. Pokujon selama 3 bulan pada tahun 2021.

Tabel 1.1
Data Penjualan, Total Biaya Produksi dan Laba
Pada UD. Pokujon

Bulan	Penjualan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Laba (Rp)
Juli	4.636.000	3.078.000	1.558.000
Agustus	5.185.000	3.442.500	1.742.500
September	2.379.000	1.579.500	799.500

Sumber : UD. Pokujon

Dari tabel tersebut menunjukkan bahwa laba yang diperoleh setiap bulannya mengalami fluktuatif, yang dimana laba pada bulan juli diperoleh sebesar Rp.1.558.000, dan pada bulan agustus mengalami peningkatan dengan perolehan laba sebesar Rp.1.742.500. Sedangkan pada bulan September, laba yang diperoleh perusahaan mengalami penurunan yang cukup signifikan sebesar Rp.799.500.

Perubahan kenaikan laba ini tidak sesuai dengan teori Menurut Rusmayanti (2021, hal. 184) menyatakan bahwa “Suatu perusahaan dapat mengetahui berapa volume penjualan minimal yang harus ditargetkan, agar perusahaan mencapai titik impas. Sehingga, apabila perusahaan ingin memperoleh laba, maka volume penjualan harus melebihi digunakan sebelumnya, sehingga meskipun barang dan jasa tersebut baru diproduksi pertama kali, apabila sudah dilakukan analisis BEP akan dapat memudahkan manajemen dalam menargetkan jumlah produksi yang harus dicapai”.

Penurunan maupun kenaikan laba yang diperoleh UD. Pokujon terjadi karena perusahaan belum melakukan perencanaan penjualan yang optimal sehingga dibutuhkan Analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan

laba oleh manajemen agar sesuai dengan laba yang diinginkan dan dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Karena hubungan titik impas dengan perencanaan laba didalamnya mencakup anggaran meliputi biaya dan penjualan yang seluruhnya mengacu pada perolehan laba.

Menurut Prasetyo, Kustanti & Setyawati (2017, hal. 31) menyatakan bahwa “Biaya menentukan harga jual untuk memperoleh laba yang diinginkan, Harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba”. Rencana manajemen kedepannya mengenai industri telah disalurkan dalam anggaran, yang di dalamnya terdiri dari taksiran pendapatan dan biaya yang akan diperoleh serta biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Jika dilakukan analisis secara langsung informasi yang tercantum dalam anggaran manajemen akan menemui kesulitan untuk memahami hubungan antara biaya, volume dan laba (Irawan, 2017, hal. 453).

UD. Pokujon sangat membutuhkan analisis *Break Even Point* guna merencanakan tingkat laba. Menerapkan analisa titik impas dalam kegiatan produksinya diharapkan mampu membantu manajemen untuk melakukan perencanaan laba sehingga dapat menjadi perusahaan yang mampu memperoleh laba dan menunjukkan kinerja yang baik. Karena hubungan titik impas dengan perencanaan laba ini sama-sama berbicara dalam hal anggaran yang mencakup biaya, harga produk dan volume penjualan, yang

seluruhnya itu mengarah ke perolehan laba (Ananda Gestia & Hamidi, 2019).

Hal inilah yang melatarbelakangi penulis untuk pengambilan judul tentang *Break Even Point*. Dari analisis tersebut juga dapat diketahui sampai berapa jauh penjualan yang direncanakan boleh menurun agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Berdasarkan Uraian permasalahan yang telah dipaparkan diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yaitu **“ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD. POKUJON”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis dapat mengidentifikasi bahwa permasalahan pada penelitian ini adalah Laba pada UD. Pokujon mengalami fluktuatif dan belum melakukan perencanaan penjualan optimal.

1.3. Rumusan Masalah

1. Apakah jumlah penjualan pupuk organik padat di UD. Pokujon telah melewati batas titik impas?
2. Bagaimana penerapan analisis *Break Even Point* dijadikan sebagai alat perencanaan laba pada UD. Pokujon tahun 2022?

1.4. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian yang ingin dicapai yaitu :

1. Untuk menganalisis jumlah penjualan pupuk organik padat di UD. Pokujon telah melewati batas titik impas.

2. Untuk mengetahui penerapan analisis *Break Even Point* dijadikan sebagai perencanaan laba pada UD. Pokujon tahun 2022.

1.5. Manfaat Penelitian

Penulis berharap dari hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi penulis, perusahaan, dan bagi peneliti lainnya sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Hasil dari penelitian dapat memberikan sumbangan ilmu dan memperluas pengetahuan pembaca baik secara teori maupun praktek. Menambah wawasan dan pengetahuan khususnya di bidang akuntansi. Selain itu juga bermanfaat sebagai bahan penulisan skripsi yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana.

2. Bagi Perusahaan

Penulis berharap agar hasil penelitian ini menjadi kontribusi pemikiran bagi manajemen dalam melakukan analisis Break Even Point sehingga mempengaruhi laba dimasa yang akan datang dan tambahan informasi pada perusahaan sebagai pengambilan keputusan saat ini maupun dimasa yang akan datang.

3. Bagi pembaca dan peneliti lain

Penulis mengharapkan yang ingin lebih mengetahui baik dari segi informasi usaha yang diteliti atau menambah wawasan, penulis menjadikan kajian ini sebagai referensi ilmu.

BAB 2

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Laba

2.1.1.1. Pengertian Laba

Kondisi laba dalam suatu perusahaan merupakan salah satu faktor penentu berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya karena salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan yaitu kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba. Dengan memperkirakan laba, dapat menjangkau kondisi perusahaan tersebut dimasa yang akan datang dan mampu memprediksi deviden yang akan diterima. Laba dapat memberikan dampak yang positif mengenai prospek perusahaan di masa depan tentang kinerja perusahaan.

Menurut Hapsari & Saputra (2018, hal. 47) menyatakan bahwa “Laba adalah selisih lebih antara pendapatan dan beban yang timbul dalam kegiatan utama atau sampingan di perusahaan selama satu periode”.

Menurut Febrina & Hafsa (2016, hal. 6) menyatakan bahwa “Laba diartikan sebagai kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha pada satu periode kecuali yang timbul dari pendapatan atau investasi pemilik”.

Menurut Nainggolan & Lastari (2019, hal. 431) menyatakan bahwa “Laba didefinisikan sebagai perbedaan antara pendapatan yang direalisasikan

yang berasal dari transaksi suatu periode dan berhubungan dengan biaya historis”.

Sedangkan menurut Maryati & Siswanti (2022, hal. 24) dalam Ardianto (2019) menyatakan bahwa “Laba merupakan keuntungan yang diperoleh dari selisih antara penjualan produk dan jasa dengan harga yang lebih tinggi dari pada biaya untuk menghasilkan barang tersebut dalam aktivitas normal perusahaan”.

Berdasarkan pendapat dari beberapa para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih yang bernilai positif antara pendapatan dan beban yang timbul dari kegiatan operasional perusahaan maupun non operasional perusahaan selama satu periode tertentu. Bagi perusahaan laba merupakan salah satu sebagai penambahan modal agar memperoleh peluang berinvestasi yang semakin tinggi. Sedangkan bagi pihak luar perusahaan sebagai daya tarik bagi pihak yang ingin berinvestasi dan juga sebagai alat ukur dalam pengambilan keputusan bagi investor maupun penanam modal. Untuk mencapai tujuan tersebut perlunya wawasan yang baik tentang akuntansi dalam membantu pihak perusahaan dalam mengelola keuangan perusahaan.

Pertumbuhan laba merupakan perubahan pada laporan keuangan per tahun, pertumbuhan laba berkaitan bagaimana dengan terjadinya stabilitas peningkatan laba ditahan kedepan. Pertumbuhan laba yang diatas rata-rata bagi suatu perusahaan pada umumnya didasarkan pada pertumbuhan cepat yang diharapkan dari industri dimana perusahaan beroperasi (Novien, 2017, hal. 85).

Menurut Aznedra & Dewi (2019, hal, 146) menyatakan bahwa untuk dapat mencapai laba yang optimal, manajemen dapat melakukan langkah-langkah berikut ini :

- a. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan memperhatikan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diharapkan.
- c. Meningkatkan volume penjualan dengan baik.

Dari semua hal tersebut baik itu biaya, harga jual, maupun volume produksi tidak dapat dilakukan secara terpisah karena seluruh komponen tersebut saling berkaitan.

2.1.1.2. Perencanaan Laba

Mencapai laba yang optimal merupakan tujuan utama perusahaan. Agar tujuan tersebut tercapai maka diperlukan suatu perencanaan laba yang baik, sehingga kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat terkoordinir dan terkendali. Sebelum laba diperoleh maka terlebih dahulu dilakukan perencanaan laba untuk menargetkan laba yang diperoleh perusahaan tersebut.

Perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk mencapai laba yang diinginkan. Perencanaan laba merupakan hal yang sangat penting untuk dapat dilakukan, karena dengan

melakukan perencanaan laba suatu perusahaan dapat ditaksir apakah perusahaan tersebut sukses dalam meningkatkan kinerja perusahaan serta kaitannya dengan penilaian terhadap kesuksesan perusahaan dari keberlangsungan suatu usaha yang dilakukan oleh perusahaan (Rusmayanti, 2021, hal. 187).

Menurut Luntungan & Tinangon (2018, hal. 1352) menyatakan bahwa “Perencanaan laba dapat diartikan sebagai rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan baik dimana implikasi keuangannya yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek”.

Sedangkan Menurut Koraag & Ilat (2016, hal. 805) menyatakan bahwa “Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, dan modal kerja untuk jangka panjang juga panjang pendek”.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan baik dan digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk tindakan yang harus diambil untuk mewujudkan laba tersebut. Dalam melakukan perencanaan laba yang optimal bukan hal yang mudah untuk memperolehnya karena semakin berkembangnya teknologi dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha dengan melihat perkembangan faktor-

faktor tersebut maka manajemen harus teliti dalam setiap pengambilan keputusan yang pada awalnya sudah direncanakan.

2.1.1.3. Manfaat Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Pengambilan keputusan terhadap penetapan target laba yang akan dicapai merupakan hal terpenting dari suatu perencanaan laba, karena langkah awal dalam perencanaan laba yaitu menjalankan suatu usaha melalui pengambilan keputusan (Liestiana & Novianty, 2021).

Menurut Chalil (2018, hal. 441) dalam Harahap (2010) menyatakan bahwa manfaat perencanaan laba diantaranya :

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

Sedangkan menurut Romanda Candra (2017, hal. 4) dalam Carter & Usry (2012), menyatakan bahwa perencanaan laba memiliki manfaat yaitu:

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin atas identifikasi dan penyelesaian masalah.

2. Perencanaan laba menyediakan pengarahan ke semua tingkat manajemen.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi antara sesama manajer.
4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari setiap tingkatan manajemen.
5. Anggaran menyediakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja actual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu.

Dan dalam menentukan sasaran atau tujuan laba , manajemen perlu mempertimbangkan, faktor-faktor sebagai berikut :

1. Laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang dibutuhkan untuk menutup seluruh biaya plus menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar deviden serta menyediakan kebutuhan bisnis masa depan.
3. Titik impas.
4. Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba.
6. Pengembalian atas modal yang digunakan.

Menurut Iswara & Susanti (2017) dalam Carter (2009) menyatakan bahwa manfaat dari perencanaan laba tidak diragukan lagi

bersifat impresif, tetapi perencanaan laba juga memiliki keterbatasan antara lain :

1. Perencanaan laba hanya membuat manajemen fokus pada tujuan yang tidak selalu sesuai dengan tujuan organisasi.
2. Penggunaan perencanaan laba sebagai alat evaluasi dapat menyebabkan perilaku disfungsional.
3. Perencanaan laba harus ada komitmen dari manajemen puncak dan semua anggota manajemen.
4. Penyusunan perencanaan laba membutuhkan waktu.

Berdasarkan pendapat ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa manfaat dari perencanaan laba merupakan suatu penilaian kembali dari kebijakan yang dilakukan, sebagai dasar untuk mengembangkan kesadaran akan laba dan memacu kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya dan sebagai koordinasi untuk menyesuaikan usaha dalam mencapai tujuan. Sedangkan keterbatasan laba, harus selalu melakukan perubahan karena berdasarkan taksiran, memerlukan waktu banyak dan tidak akan efektif jika tidak didukung oleh semua unsur dalam perusahaan.

2.1.2. Biaya

2.1.2.1. Pengertian Biaya

Dalam dunia akuntansi, terdapat istilah biaya dan beban. Kedua istilah tersebut tidak dapat dipisahkan dari praktik akuntansi dengan sistem akuntansi apapun. Biaya dan beban merupakan dua komponen

yang berbeda akan tetapi sering diartikan sama. Biaya merupakan sejumlah belanja yang dicatat seluruhnya sebagai asset dan akan menjadi pengeluaran pada saat asset tersebut dihabiskan di masa depan. Sedangkan beban merupakan suatu pembelanjaan atau biaya yang dihabiskan (Sri Rahayu et al., 2018, hal 29).

Dalam suatu perusahaan yang melakukan proses produksi, perusahaan akan mengeluarkan seluruh biaya dari modal pembuatan sampai menghasilkan barang jadi yang siap untuk dijual. Biaya meliputi seluruh pengeluaran kas yang diharapkan dapat memberikan keuntungan kedepannya (Hanum & Farhan, 2019, hal. 9).

Menurut Rusmayanti (2021, hal.186) Menyatakan bahwa “Biaya adalah sumber daya terbatas yang harus dikeluarkan oleh suatu perusahaan sebagai bentuk wajib agar perusahaan dalam melakukan usahanya dapat berjalan dengan baik”.

Menurut Ningtyas & Lubis (2018, hal 3) menyatakan bahwa “Biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen kas yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan guna untuk memberikan suatu manfaat yaitu peningkatan laba di masa yang akan datang.

Menurut Setioherlambang & Maqsudi (2021) dalam Dunia & Abdullah (2012) menyatakan bahwa “Biaya merupakan nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk

masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi”.

Dari beberapa pendapat ahli diatas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah loyalitas sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, untuk mendapatkan barang dan jasa yang diinginkan demi memperoleh manfaat dimasa yang akan datang.

2.1.2.2. Konsep Biaya dan Penggolongannya

Konsep biaya dan istilah biaya yang dipergunakan dalam laporan akuntansi dapat memberikan makna yang berbeda sesuai dengan kemanfaatan dan aktivitasnya. Bagi para pengguna yang memahami konsep dan istilah tersebut akan menggunakan informasi tertentu untuk menghindari dari bias dalam penggunaan istilah biaya. Ketepatan penggunaan konsep dan istilah biaya menjadi sangat penting terutama untuk melakukan komunikasi diantara manajer dalam memberikan informasi mengenai kegiatan penggunaan biaya dalam laporan yang disajikan (Khaddafi, et al, 2018., hal 20).

Menurut Fadli & Ramayanti (2020, hal. 151) dalam Hansen & Mowen (2019) menyatakan bahwa “Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk memperoleh jasa dan barang yang diharapkan memberikan manfaat untuk organisasi pada masa sekarang atau yang akan datang”. Sedangkan menurut Giovanni & Ilat (2021, hal. 662) menyatakan bahwa “Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”.

Menurut Purnama, et al (2018, hal. 113) menyatakan bahwa biaya dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu biaya jangka panjang dan biaya jangka pendek. Biaya jangka panjang adalah biaya yang merupakan penggunaan *input* variabel sehingga perubahan biaya yang digunakan dalam proses produksi sekaligus akan merubah proporsi produksi. Sedangkan biaya jangka pendek adalah memperhitungkan jumlah biaya yang digunakan dalam proses produksi.

Menurut Khaddafi Muammar, et al (2018, hal. 21) menyatakan bahwa biaya diklasifikasikan dengan berbagai macam cara, umumnya penggolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak di capai dengan penggolongan tersebut, antara lain :

a. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok

Pada perusahaan manufaktur ada 3 fungsi pokok yaitu :

1. Biaya produksi

Merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk yang siap untuk dijual. Biaya produksi membentuk harga pokok produksi yang di gunakan untuk menghitung produk jadi dan produk yang masih dalam proses. Tujuannya adalah untuk penetapan harga jual dan keputusan manajemen lainnya, serta digunakan untuk pelaporan eksternal.

2. Biaya pemasaran

Merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contoh, biaya iklan, gaji pegawai bagian

penjualan, biaya angkut dari gudang perusahaan ke gudang pembeli dan lain-lain.

3. Biaya administrasi dan umum

Merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengarahkan, mengendalikan, dan untuk mengoperasikan perusahaan atau biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dengan pemasaran produk. Contoh, biaya fotocopy, biaya pemeriksaan akuntan dan lain-lain.

b. Penggolongan biaya berdasarkan fungsi produksi

1. Biaya bahan baku langsung

Merupakan biaya yang pada umumnya dapat ditelusuri langsung ke dalam wujud produk. Penentuan unsur biaya bahan baku langsung akan dapat dilihat pada setiap produk yang dihasilkan. Misalnya, produk mobil, bahan langsung yang dapat ditelusuri pada produk ini adalah baja.

2. Biaya tenaga kerja langsung

Merupakan biaya yang terjadi sehubungan dengan pengerjaan atau pembuatan produk, dan pekerjaan yang dilakukan dapat ditelusuri langsung pada produk yang dihasilkan. Misalnya untuk menyelesaikan pembuatan produk atau pakaian jadi harus ada pekerjaan membuat pola, menggunting dan menjahit pakaian, maka semua biaya yang telah dikeluarkan untuk membayar upah atau pekerjaan tersebut digolongkan sebagai biaya tenaga kerja langsung.

3. Biaya overhead pabrik

Merupakan biaya pendukung dalam pembuatan suatu produk, semua biaya yang dikorbankan untuk membuat produk yang tidak dapat digolongkan kepada biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung maka digolongkan pada biaya overhead pabrik. Misalnya, biaya penyusutan mesin dan pemeliharaannya, bahan penolong, upah tak langsung dan lain-lain.

c. Penggolongan biaya dari aspek keutamaan biaya dalam proses produksi

1. Biaya utama

Merupakan biaya yang terdiri dari biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung. Disebut sebagai biaya utama karena kedua unsur biaya ini merupakan unsur dasar dalam produk yang dihasilkan.

2. Biaya konversi

Merupakan biaya yang terdiri dari biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, disebut dengan biaya konversi karena kedua unsur biaya ini merupakan biaya untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi.

d. Penggolongan biaya menurut perilaku biaya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan

1. Biaya variabel

Merupakan biaya yang berubah sesuai dengan perubahan perubahan pada volume produksi. Perubahan biaya dalam jumlah keseluruhan akan semakin besar sesuai dengan besarnya jumlah

perubahan kegiatan, dengan asumsi biaya perunit tidak berubah. Contoh, biaya bahan baku dan upah langsung.

2. Biaya tetap

Merupakan biaya yang total jumlahnya tidak berubah sampai pada limit tertentu. Biaya ini tidak dipengaruhi oleh volume produksi ataupun volume penjualan dan sehingga harga perunit relatif akan berubah seiring dengan jumlah perubahan kuantitas yang terjadi. Biasanya semakin banyak jumlah yang telah diproduksi maka biaya perunit akan semakin kecil. Contoh, biaya depresiasi, biaya pemeliharaan mesin dan lain-lain.

3. Biaya semivariabel

Merupakan biaya yang perubahannya tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan produksi atau volume penjualan. Contoh, penggunaan biaya listrik sebagai alat penerangan dan penggerak mesin.

e. Penggolongan biaya menurut periode waktu dan manfaatnya :

1. Pengeluaran modal

Merupakan biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Contoh, pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap.

2. Pengeluaran pendapatan

Merupakan biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode terjadinya pengeluaran tersebut, dan biasanya dibebankan ke laporan laba rugi. Contoh, biaya iklan, dan biaya tenaga kerja.

f. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan objek yang dibiayai

1. Biaya langsung

Merupakan biaya yang terjadi langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai. Contoh, biaya produksi langsung yakni biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung sedangkan biaya departemen langsung misalnya, biaya depresiasi mesin yang dipakai dalam departemen pemeliharaan akan menjadi biaya langsung bagi departemen.

2. Biaya tidak langsung

Merupakan biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai berkaitan dengan pembuatan produk contohnya adalah biaya overhead pabrik.

g. Penggolongan biaya menurut kebijakan manajemen

1. Hubungannya dengan perencanaan

a) Biaya standar adalah biaya yang ditentukan dimuka yang merupakan jumlah biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produk.

b) Biaya yang dianggarkan adalah perkiraan total pada tingkat produksi di rencanakan.

2. Hubungannya dengan pengendalian

a) Biaya terkendali adalah biaya yang dapat dipengaruhi secara signifikan oleh manajer tertentu.

b) Biaya tidak terkendali adalah suatu biaya yang tidak secara langsung dikelola oleh otoritas manajer tertentu.

3. Hubungannya dengan pengambilan keputusan

a) Berdasarkan komitmen dan kebijakan :

1) Biaya tetap komitmen merupakan suatu biaya tetap yang timbul dan jumlah maupun pengeluarannya dipengaruhi oleh pihak ketiga dan tidak bisa dikendalikan oleh manajemen.

2) Biaya tetap kebijakan merupakan biaya tetap yang jumlahnya dipengaruhi oleh keputusan manajemen.

3) Biaya variabel teknis merupakan biaya variabel yang sudah diprogramkan atau distandarkan seperti biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, jumlah kuantitas, jam kerja, dan tarif ditentukan berdasarkan standar kualitas yang diinginkan manajemen.

4) Biaya variabel kebijakan merupakan biaya variabel yang tingkat variabilitasnya dipengaruhi kebijakan manajemen.

b) Berdasarkan relevansinya dengan pengambilan keputusan :

1) Biaya relevan, dalam pengambilan keputusan merupakan biaya yang secara langsung dipengaruhi oleh pemilihan alternatif tindakan oleh manajemen.

2) Biaya tidak relevan merupakan biaya yang tidak dipengaruhi oleh pemilihan alternatif tindakan keputusan manajemen terutama untuk keputusan jangka pendek.

c) Berdasarkan terjadinya atau tidaknya biaya karena pemilihan alternatif keputusan dan lain-lain :

- 1) Biaya terhindarkan merupakan suatu biaya yang dapat di hindari dengan diambilnya suatu alternative keputusan.
- 2) Biaya tidak terhindarkan merupakan biaya yang tidak dapat dihindari pengeluarannya.
- 3) Biaya kesempatan merupakan pendapatan atau penghematan biaya yang dikorbankan sebagai akibat dipilihnya alternatif tertentu.
- 4) Biaya diferensial merupakan tambahan total biaya akibat adanya tambahan penjualan sejumlah unit tertentu.
- 5) Biaya marjinal merupakan biaya dimana produksi harus sama dengan penghasilan marjinal jika ingin memaksimalkan laba.

2.1.3. Break Even Point (BEP)

2.1.3.1. Pengertian Break Even Point (BEP)

Break even point sering disebut dengan titik impas atau pulang pokok yang didefinisikan sebagai suatu keadaan yang dialami oleh perusahaan dalam operasionalnya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian. Dengan kata lain, antara pendapatan dan biaya ada kondisi yang sama, sehingga laba perusahaan adalah nol. Terjadinya titik pulang pokok tergantung pada lama arus penerimaan

sebuah proyek dapat menutupi semua biaya operasi dan pemeliharaan beserta biaya modal lainnya. Perusahaan dengan volume penjualan di bawah BEP akan mengalami kerugian karena keuntungan yang diperoleh masi menutupi biaya yang dikeluarkan (Manuho., et al., 2021., hal. 22).

Menurut Feni., et al (2020, hal. 4) menyatakan bahwa “BEP merupakan suatu analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan atau dengan kata lain menguntungkan dan layak untuk diusahakan”. Sedangkan menurut Putri, et al (2021, hal. 217) menyatakan bahwa “BEP adalah suatu keadaan dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian dari kegiatan operasionalnya, karena hasil penjualan yang diperoleh perusahaan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan”.

Analisa Break Even Point disebut juga analisa impas, yaitu suatu metode yang digunakan untuk menentukan titik tertentu, dimana penjualan dapat menutup biaya, sekaligus menunjukkan besarnya keuntungan atau kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau berada dibawah titik (Emanauli, Sari & Oktaria, 2021, hal. 25).

Dari beberapa pernyataan para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa break even point merupakan suatu tingkat volume penjualan dimana total biaya sama dengan total penerimaan/*revenue* dari penjualan dan laba adalah nol.

2.1.3.2. Manfaat Break Even Point

Menurut Herispon (2018, hal. 215) menyatakan bahwa aplikasi dari analisis Break Even Point hanya akan terwujud apabila memenuhi kondisi tertentu yaitu : adanya output (penjualan), adanya biaya tetap dan biaya variabel, yang betitik tolak dari konsep pemisahan biaya. Setelah memenuhi ketiga kondisi tersebut analisis break even point dapat dilakukan sehingga dapat memberikan manfaat dan kegunaan, diantaranya sebagai berikut :

a. Secara umum

Dapat memberikan informasi kepada pimpinan , bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, biaya, dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu.

b. Secara khusus, memudahkan pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan tentang :

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

Sedangkan menurut Jodinesa (2018) menyatakan bahwa analisis Break Even Point memiliki manfaat, yaitu :

- 1) Mengetahui hubungan antara penjualan, biaya dan laba
- 2) Struktur biaya variabel dan biaya tetap
- 3) Kemampuan perusahaan memberikan margin untuk menutupi biaya tetap
- 4) Kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba dan rugi.

Dari beberapa pendapat para ahli, dapat disimpulkan bahwa dengan adanya analisis Break Even Point tersebut akan memudahkan manajer perusahaan dalam mengambil keputusan untuk meminimalisir kerugian dan mengoptimalkan keuntungan serta memperkirakan jumlah produk yang harus terjual berdasarkan keuntungan yang diharapkan.

2.1.3.3. Asumsi Dasar Analisis Break Even Point

Menurut Karnadi & Atika (2019, hal. 4) dalam Riyanto (2014) menyatakan bahwa asumsi yang mendasari analisis Break Even Point yaitu :

1. Biaya didalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap.
2. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume penjualan.
3. Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per

unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume penjualan.

4. Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang di analisa.
5. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk adalah tetap konstan.

2.1.3.4. Keterbatasan Analisis Break Even Point

Menurut Winarsi & Martono (2021, hal. 678) dalam Keown, et al (2010) menyatakan bahwa terdapat keterbatasan yang harus diketahui dalam analisis break even point, adalah sebagai berikut :

1. Hubungan biaya, volume, laba diasumsikan meningkat secara linear.
2. Kurva total pendapatan diasumsikan meningkat secara linear sesuai dengan volume output.
3. Diasumsikan kombinasi antara produksi dan penjualan relative tetap.

2.1.3.5. Hubungan Antara Analisa BEP Dan Perencanaan Laba

Menurut Siswanto, et al (2018, hal. 4) menyatakan bahwa masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba yaitu anggaran. Karena anggaran meliputi seluruh biaya-biaya yang berkaitan dalam industri, harga jual yang harus ditentukan, dan beberapa volume penjualan produk tertentu, yang kesemua komponen tersebut memiliki keterkaitan antara satu dengan yang lain. Biaya akan menentukan harga jual, harga

jual akan mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi biaya.

Analisis BEP dengan perencanaan laba memiliki keterkaitan yang kuat. Karena analisa BEP dan perencanaan laba sama-sama membahas dalam hal anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan laba perlu menggunakan analisis Break Even Point untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Analisis ini juga dapat membantu perencanaan kegiatan sehingga dapat diaplikasikan untuk menentukan target penjualan optimal sehingga tujuan perusahaan dalam mencapai laba maksimal dapat terpenuhi dan dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak menimbulkan kerugian pada suatu usaha (Ananda Gestia & Hamidi, 2019 hal. 2).

2.2. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1.
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/ Tahun	Judul	Hasil Penelitian
1	Kiki Ekasari Khanifah & Nani Septiana (2019)	Profit Planning Analysis With Break Even Point Approach (BEP) On Banana Chips Business “Berkah Jaya” In Metro City	Hasil analisis BEP yang dicapai Usaha Kripik Pisang Berkah Jaya dapat mencapai keuntungan diatas rata-rata. Industri mampu untuk melaksanakan kegiatan operasionalnya dengan baik dan tingkat keamanan labanya terjamin dalam periode tersebut. Sedangkan tingkat <i>Margin Of Safety</i> yang semakin meningkat dan agar Usaha Kripik Pisang Berkah Jaya mencapai target laba dan penjualan yang diinginkan maka perlu dilakukan analisis BEP.
2	Astrin Kusumawardani & Muhammad	Analisis Perhitungan BEP (Break Even Point) Dan Margin Of Safety	Berdasarkan hasil perhitungan BEP dan <i>Margin Of Safety</i> dengan menggunakan evaluasi kelayakan,

	Iqbal Alamsyah (2020)	Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah	maka dapat disimpulkan rekomendasi keputusan pada penjualan dan penentuan harga jual Boeds Coffe. Berdasarkan hasil BEP pada Boed's Coffe akan di peroleh pada penjualan 100.334 bungkus kopi dan pada hasil penjualan mencapai Rp9.832.775. Dikarenakan Boed's coffe penjualan sudah mencapai angka tersebut, maka penjualan layak dilanjutkan. Berdasarkan Mergin Of Safety yang akan di peroleh oleh Boed's Coffe adalah ketika penjualan di 0,46 atau pada ratio 46%.
3	Cintia Worang (2018)	Analisis Break Even Point Terhadap Produksi Ayam Petelur Pada UD. Kakaskaken Indah	Penerapan analisis <i>Break Even Point</i> sebagai alat untuk merencanakan laba perusahaan pada UD. Kakaskasen Indah tahun 2017 dilakukan beberapa tahapan, tahapan pertama yaitu biaya diklasifikasikan serta memisahkan biaya berhubungan dengan volume kegiatan perusahaan sehingga dapat dikelompokkan ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Tahapan kedua yaitu mengelompokkan dan mengidentifikasi biaya semi variabel ke dalam jenis biaya tetap dan variabel dengan menggunakan metode <i>last square method</i> (metode kuadrat terkecil), melakukan <i>contribution margin</i> , menentukan BEP, <i>margin of safety</i> , dan tahapan terakhir menentukan minimal sales.
4	Karolus Belmo & Marianus Saldanha Neno (2020)	Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Pink Jaya – Oebufu, Kupang	Jumlah unit yang terjual pada tingkat break even point sebanyak 21.85 papan tahu. Jumlah rupiah pada tingkat brea even point sebesar Rp794.448.433,- dan jumlah unit yang terjual untuk mencapai target laba yakni 17.980 papan tahu dengan hasil penjualan sebesar Rp674.250.000.
5	Ilham Syukri Erdiman, dkk (2022)	Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Pengolahan Ikan Bada Asap Di Kecamatan Raya Kabupaten Agam Sumatera Barat	Hasil perhitungan break even point, usaha ikan bada asap berada dalam titik impas jika sudah memproduksi 1.234 unit dan memperoleh pendapatan sebesar Rp.50.318.181.
6	Edah Jubaedah (2020)	Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus PT. Dirgantara	PT Dirgantara Indonesia belum mengadakan penggolongan biaya menjadi biaya tetap dan biaya varibael dan perusahaan belum

		Indonesia)	menerapkan perhitungan BEP. Dengan kenaikan volume penjualan 25% dan biaya produksi (biaya tetap dan biaya variabel) 15%, mampu meningkatkan laba per tahun dari Rp2.447.023.251.927,- pada tahun 2019 menjadi Rp3.347.470.165.939,- pada tahun 2020.
7	Teguh Nopriadi Putra (2017)	Analisis Break Even Point Pada Industri Percetakan (Digital Marketing) Di Kecamatan Tembilahan Kabupaten Indragiri Hilir	Industri percetakan (digital printing) di kecamatan Tembilahan Kabupaten Indragiri menjual produk di atas nilai BEP. Kendala yang dihadapi industri percetakan (digital printing) di kecamatan tembilahan kabupatenn Indragiri hilir dalam memproduksi adalah kerusakan mesin, teknologi cetak digital, piutang tak tertagih, ketersediaan bahan baku dari daerah lain dan sering terjadi pemadaman listrik.
8	Hasdiana S & Idham Khalid (2020)	Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Semen Indonesia Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI)	Nilai yang diperoleh tahun 2014 sebesar Rp.26.98.035.000,- sedangkan volume penjualan pada tingkat titik impas sebesar Rp3.720.053.245. Pada tahun tahun 2015 sebesar Rp26.948.004.000,- sedangkan volume penjualan pada titik impas sebesar Rp4.459.008.130. Pada tahun 2016 sebesar Rp26.134.306.000,- sedangkan volume penjualan pada titik impas sebesar Rp4.575.517.854. pada tahun 2017 sebesar Rp27.813.664.000,- sedangkan volume penjualan pada titik impas sebesar Rp6.785.013.518. pada tahun 2018 sebesar Rp30.687.625.000,- sedangkan volume penjualan pada tingkat titik impas sebesar Rp5.522.468.129,- artinya apabila PT. Semen Indonesia Tbk, ingin mendapatkan laba maka volume penjualan yang harus direncanakan dari tahun 2014-2018 berada di atas volume penjualan pada titik impas sehingga berdasarkan nilai penjualan yang lebih besar dibanding titik impas penjualan berarti pada tahun tersebut perusahaan memperoleh keuntungan.

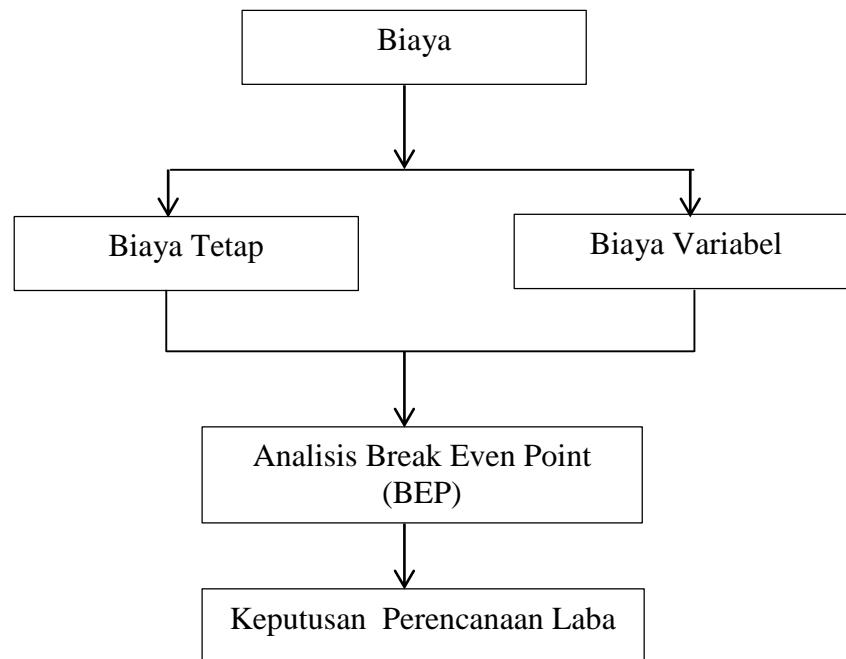
2.3. Kerangka Berpikir

Biaya merupakan sumber ekonomi yang dapat diukur dengan satuan moneter yang dikeluarkan untuk memperoleh laba. Untuk tujuan perencanaan dan pengendalian biaya, biaya dapat digolongkan sesuai dengan tingkah lakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan yang dikelompokkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Perusahaan yang semakin meningkat diperlukannya manajemen dalam menganalisa biaya produksi, volume penjualan, dan laba yang digunakan oleh perusahaan untuk mengadakan evaluasi kegiatan saat ini maupun kegiatan yang akan datang. Oleh karena itu, diperlukan alat analisis yang dapat dijadikan pertimbangan manajemen dalam mengambil keputusan perusahaan agar dapat terhindar dari kerugian, salah satu alat bantu yang digunakan oleh perusahaan adalah analisis *Break Even Point* yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan hanya untuk menutupi total biaya yang sudah dikeluarkan dalam kurun waktu tertentu, termasuk biaya tetap maupun biaya variabel.

Perencanaan laba yang merupakan perencanaan yang berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Perencanaan laba membuat pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan dan mengetahui kesalahan yang sering muncul. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan manajemen dalam perencanaan laba adalah analisis *break even point* yang dapat diartikan sebagai suatu teknik analisis

untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume kegiatan dan laba.



Gambar 2.1. Kerangka Berpikir

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian dengan menggunakan metode deskriptif. yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan fakta serta mencari berbagai keterangan sebab terjadinya masalah ini dan bagaimana pemecahannya.

Menurut Wahyuni (2020, hal. 207) menyatakan bahwa “ Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik itu satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel yang lain.

3.2. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah penjelasan variabel merupakan konsep-konsep yang berupa kerangka yang menjadi kata-kata yang menggambarkan gejala yang diamati, dan dapat diuji kebenarannya. Dalam penelitian ini terdapat variabel yang akan diteliti yaitu *break even point* sebagai perencanaan laba.

Break even point yaitu suatu kondisi yang dialami oleh perusahaan dimana tidak mendapatkan penghasilan setelah perusahaan tersebut mengeluarkan biaya-biaya yang digunakan untuk memenuhi kegiatan produksi, dengan kata lain jumlah total pendapatan sama dengan jumlah total biaya.

Perencanaan laba yaitu rencana kerja perusahaan untuk mencapai target yang telah ditentukan. Perencanaan laba digunakan sebagai dasar dalam

pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang. Perencanaan perusahaan dapat efektif bila manajemen dapat memperkirakan bagaimana pengaruh faktor-faktor dalam hubungan biaya volume laba terhadap laba perusahaan.

Analisis *Break even point* dalam perencanaan laba merupakan suatu dasar dalam menentukan jumlah minimal produk yang harus dijual dan harga jualnya untuk meningkatkan laba perusahaan. Penerapan analisis break even point merupakan salah satu metode yang dapat digunakan untuk menetapkan harga dengan cara menentukan biaya yang harus dikeluarkan perusahaan dengan tingkat laba yang diharapkan.

Menurut Liestiana & Ira (2021, hal. 552) dalam menganalisis *Break even point* sebagai dasar perencanaan laba dapat dihitung dengan menggunakan dua pendekatan yaitu :

- a. Break even point (BEP) atas dasar unit

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

- b. Break even point (BEP) atas dasar penjualan dalam rupiah

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

3.3. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada UD. Pokujon, yang terletak di kota Medan Jl. Alfalah raya Gg. Alfalah 6 No. 6 Glugur darat 1, Medan Timur, Sumatera Utara.

2. Waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan mulai dari bulan Februari 2022 sampai dengan selesai, dengan format sebagai berikut:

Tabel 3.1
Rencana Jadwal Penelitian

No.	Aktivitas Penelitian	Bulan/Tahun																					
		Februari 2022			Maret 2022			April 2022			Mei 2022			Juni 2022			Juli 2022						
1	Penelitian pendahuluan	■																					
2	Penyusunan Proposal		■	■	■																		
3	Pembimbingan Proposal				■	■																	
4	Seminar Proposal					■	■																
5	Penyempurnaan proposal						■	■															
6	Pengolahan dan analisis data							■	■	■													
7	Penyusunan Skripsi								■	■	■	■											
8	Pembimbingan Skripsi									■	■	■	■	■									
9	Sidang Meja Hijau																				■	■	
10	Penyempurnaan skripsi dan penulisan jurnal																					■	■

3.4. Teknik Pengumpulan Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yang merupakan data atau informasi yang didapatkan dalam bentuk angka. Jenis data penelitian ini berupa laporan keuangan bulan Juli sampai dengan bulan September 2021.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder. Menurut Juliandi, et al (2014, hal 66) menyatakan bahwa “Data sekunder merupakan data yang sudah tersedia yang dikutip oleh peneliti guna kepentingan penelitiannya”. Dalam penelitian ini data sekunder berupa laporan keuangan.

3. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dokumentasi. Studi dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data yang ditujukan langsung kepada subjek penelitian dalam rangka memperoleh informasi terakait objek penelitian. Data yang diperoleh dari proses dokumentasi yaitu berupa data penjualan, data pendapatan, dan data biaya UD. Pokujon.

3.5. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik analisis data kuantitatif. Menurut Sunyoto (2013, hal. 26) menyatakan bahwa “Teknik analisis data kuantitatif merupakan analisis yang menggunakan rumus-rumus statistik yang disesuaikan judul penelitian dan rumusan masalah, untuk perhitungan angka-angka dalam rangka menganalisis data yang diperoleh”. Teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu perhitungan untuk menentukan *Break even point* yang kemudian informasi tersebut akan dijadikan landasan dalam perencanaan. Dengan langkah yang dilakukan sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data yang diperoleh dari perusahaan yang terdiri dari data penggunaan dana.
2. Menghitung margin kontribusi. Margin kontribusi memberikan informasi jumlah yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Semakin besar margin kontribusi semakin besar pula kesempatan perusahaan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Persamaan margin kontribusi :

$$\text{Margin kontribusi (MK)} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

3. Menghitung rasio margin kontribusi. Rasio margin kontribusi merupakan perbandingan antara margin kontribusi dengan total penjualan. Rasio margin kontribusi berguna untuk mengetahui titik impas secara keseluruhan. Dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Rasio margin kontribusi (RMK)} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

4. Menganalisis titik impas (break even point)

- a. Break even point dalam unit

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

- b. Break even point dalam rupiah

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

5. Menganalisis tingkat keamanan (*Margin Of Safety*) memberikan informasi mengenai sampai tingkat berapa perusahaan boleh menurunkan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

$$\text{Margin of safety (MOS)} = \text{Penjualan direncanakan} -$$

$$\frac{\text{Penjualan pada BEP}}{\text{Penjualan direncanakan}} \times 100\%$$

MOS dalam rupiah = MOS x Penjualan direncanakan

6. Menentukan target laba yang direncanakan perusahaan, dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Target Volume (Q)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

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

7. Membuat kesimpulan analisis break even point sebagai alat perencanaan laba.

BAB 4

HASIL PENELITIAN

4.1. Deskripsi Data

UD. Pokujon merupakan usaha yang bergerak dalam bidang pertanian yang memproduksi pupuk organik padat dari limbah kulit jengkol dan kulit durian yang bermanfaat bagi tanaman hias. UD. Pokujon menghasilkan satu unit produk yang berukuran 3 kg dengan harga Rp.61.000. Didirikan oleh Tim Pokujon pada bulan Juni 2021 dari hasil kegiatan pekan kreativitas mahasiswa yang dibina oleh SRCC Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penjualan produk pupuk organik padat dengan merek Pokujon ini dilakukan secara online dan offline. Selain itu, untuk menjaga agar produk ini memiliki kekuatan hukum, telah dilakukan pendaftaran hak merek dan telah diproses kepengurusannya dengan bantuan Badan Bantuan Hukum UMSU. Adapun manfaat terciptanya aspek sosial ekonomi dari program ini adalah sebagai berikut :

- a) Aspek sosial yaitu terciptanya lapangan pekerjaan sehingga dapat menekan angka pengangguran.
- b) Aspek program usaha yaitu membantu memperkuat hubungan kerjasama antara pecinta tanaman hias dan pemilik usaha tanaman hias.
- c) Aspek ekonomi yaitu memberi profit yang besar bagi pedagang jengkol dan durian serta dapat menciptakan satu unit bisnis dalam bidang pertanian.

Potensi pengembangan usaha pada UD. Pokujon yaitu dengan terus berupaya mengembangkan produk dan kualitas produk serta terus memperluas jaringan pemasaran sehingga manfaat yang terdapat pada produk yang dihasilkan

dapat dirasakan oleh semua masyarakat serta akan menjadi tim yang dibina oleh pusat kewirausahaan inovasi dan incubator bisnis Universitas Muhamadiyah Sumatera Utara dalam incubator pengusaha muda untuk mendapatkan peluang usaha yang lebih besar.

Agar tujuan perusahaan berjalan dengan baik UD. Pokujon melakukan pembagian manajemen usaha yang terdiri dari :

- a) *Chief Executive Office* bertanggung jawab atas merencanakan, mengelola, mengatur sumber daya manusia, mengatur keuangan dan mengatur pemasaran.
- b) *Master of production* bertanggung jawab atas produksi Pokujon.
- c) *Master of financial* bertanggung jawab atas keuangan usaha.
- d) *Master of Design* bertanggung jawab atas desain tampilan produk dan kemasan sehingga lebih menarik oleh konsumen.
- e) *Master of marketing* bertanggung jawab atas pemasaran produk melalui media online maupun offline.

Perencanaan laba melalui analisis titik impas dalam penelitian ini menggunakan data yang menjadi dasar, data tersebut adalah laporan keuangan berupa data penggunaan dana oleh UD. Pokujon tahun 2021. Namun, dalam pelaksanaannya penjualan produk dilakukan hanya berjalan selama 3 bulan yaitu bulan Juli 2021 sampai dengan bulan dari September 2021. Dari penelitian diperoleh data pendapatan oleh UD. Pokujon hanya dari hasil kegiatan penjualan produk. Pendapatan yang merupakan jumlah masukan yang diperoleh atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi suatu perusahaan.

UD. Pokujon menghasilkan produk berupa pupuk organik padat ukuran 3 kg dengan harga jual Rp.61.000. Data pendapatan selama 3 bulan mengalami kenaikan dan penurunan. Berikut ini data pendapatan dari bulan Juli hingga bulan September 2021 disajikan dalam bentuk tabel dibawah ini.

Tabel 4.1
Data Pendapatan UD. Pokujon Bulan Juli, Agustus, September 2021

Bulan	Penjualan (Unit)	Pendapatan
Juli	76	4.636.000
Agustus	85	5.185.000
September	39	2.379.000

Sumber : UD. Pokujon

Berdasarkan dari data pendapatan UD. Pokujon dapat diketahui bahwa pendapatan yang dihasilkan oleh UD. Pokujon mengalami fluktuatif. Pada bulan Juli pendapatan sebesar Rp.4.636.000 dengan penjualan produk sebanyak 76 unit sedangkan untuk bulan Agustus pendapatan mengalami kenaikan sebesar Rp.5.185.000. Kenaikan ini terjadi karena meningkatnya jumlah produk yang dihasilkan sebanyak 85 unit. Namun, pada bulan September pendapatan mengalami penurunan yaitu sebesar Rp.2.379.000 hal ini terjadi karena menurunnya produk yang dihasilkan.

Analisis Break even point dengan perencanaan laba dalam penelitian menggunakan data-data yang diperlukan seperti biaya tetap dan biaya variabel, serta harga dalam penjualan produk. Dalam merealisasikan data dari biaya tersebut maka perlu diketahui biaya tetap dan biaya variabel. Berikut ini tabel yang mengklasifikasikan kelompok biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 4.2
Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel UD. Pokujon

Keterangan	Juli	Agustus	September
Biaya Tetap :			
Biaya pemeliharaan	1.171.000	1.308.500	685.500
Biaya promosi	200.000	220.000	110.000
Biaya sewa uji laboratorium	272.000	272.000	272.000
Jumlah biaya tetap	1.643.000	1.800.500	1.067.500
Biaya Variabel :			
Biaya produksi	634.000	795.000	312.000
Biaya transportasi	376.000	476.000	50.000
Biaya telepon	290.000	245.000	65.000
Biaya bahan penolong	135.000	135.000	85.000
Jumlah biaya variabel	1.435.000	1.642.000	512.000

Berdasarkan data biaya tetap dan biaya variabel dari UD. Pokujon yang terdiri dari Biaya tetap diantaranya biaya pemeliharaan, biaya promosi, dan biaya sewa uji laboratorium. Sedangkan biaya variabel terdiri dari biaya produksi, biaya transportasi, biaya telepon dan biaya bahan penolong.

Dari tabel diatas diketahui bahwa biaya tetap maupun biaya variabel pada UD. Pokujon mengalami fluktuatif. Pada bulan Juli biaya tetap sebesar Rp.1.643.000. Bulan Agustus biaya tetap mengalami kenaikan sebesar Rp.1.800.500. Namun, biaya tetap pada bulan September mengalami penurunan sebesar Rp. 1.067.500. Dilihat dari biaya variabel, pada bulan Juli diperoleh sebesar Rp.1.435.000. Bulan Agustus biaya variabel mengalami kenaikan sebesar Rp.1.642.000. Dan pada bulan September mengalami penurunan sebesar Rp. 512.000. Data dari Biaya tetap dan biaya variabel yang diperoleh UD. Pokujon selanjutnya akan digunakan untuk analisa perhitungan break even point terhadap perencanaan laba.

Tabel 4.3
Laporan Anggaran Laba UD. Pokujon

Keterangan	Juli	Agustus	September
Penjualan	4.636.000	5.185.000	2.379.000
Biaya variabel	1.435.000	1.642.000	512.000
Margin kontribusi	3.201.000	3.543.000	1.867.000
Biaya tetap	1.643.000	1.800.500	1.067.500
Laba bersih	1.558.000	1.742.500	799.500

Berdasarkan laporan anggaran laba UD. Pokujon diketahui bahwa margin kontribusi yang diperoleh UD. Pokujon pada bulan juli sebesar Rp.3.201.000, selanjutnya pada bulan Agustus UD. Pokujon memperoleh margin kontribusi sebesar Rp.3.543.000. Dan pada bulan September diperoleh margin kontribusi sebesar Rp.1.867.000 ini merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap agar memperoleh laba bersih.

Langkah selanjutnya menghitung rasio margin kontribusi untuk menentukan seberapa besar pengaruh dari penjualan terhadap margin kontribusi Rasio margin kontribusi dapat dihitung sebagai berikut :

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

1. Rasio Margin Kontribusi Bulan Juli

$$\begin{aligned} \text{Rasio MK} &= \frac{3.201.000}{4.636.000} \times 100\% \\ &= 69\% \end{aligned}$$

2. Rasio Margin Kontribusi Bulan Agustus

$$\text{Rasio MK} = \frac{3.543.000}{5.185.000} \times 100\%$$

$$= 68\%$$

3. Rasio Margin Kontribusi Bulan September

$$\begin{aligned} \text{Rasio MK} &= \frac{1.867.000}{2.379.000} \times 100\% \\ &= 78\% \end{aligned}$$

Selanjutnya menghitung *Break even point* dalam rupiah maupun unit.

Berikut ini adalah perhitungan break even point yang diperoleh UD. Pokujon :

1. Break even point (BEP) bulan Juli 2021

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}} \\ &= \frac{1.643.000}{69\%} \\ &= \text{Rp.2.381.159,42} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{1.643.000}{61.000 - \frac{1.435.000}{76}} \\ &= \frac{1.643.000}{61.000 - 18.882} \\ &= 39 \text{ Unit} \end{aligned}$$

2. Break even point (BEP) bulan Agustus 2021

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}} \\ &= \frac{1.8000.500}{68\%} \\ &= \text{Rp.2.647.794,12} \end{aligned}$$

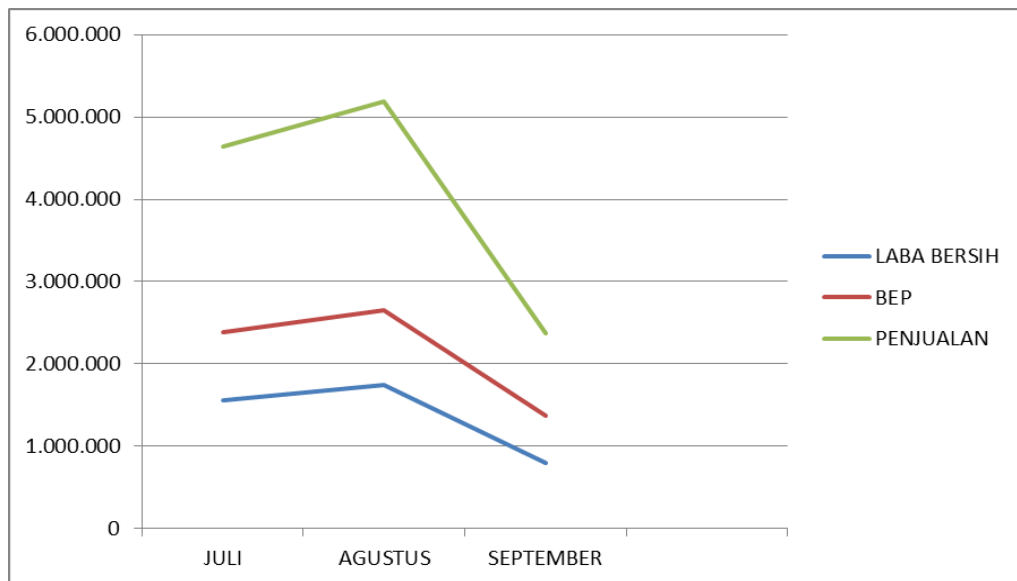
$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\
 &= \frac{1.800.500}{61.000 - \frac{1.642.000}{85}} \\
 &= \frac{1.800.500}{61.000 - 19.318} \\
 &= 43 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

3. Break even point (BEP) bulan September 2021

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}} \\
 &= \frac{1.067.500}{78\%} \\
 &= \text{Rp.1.368.589,74}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\
 &= \frac{1.067.500}{61.000 - \frac{512.000}{39}} \\
 &= \frac{1.067.500}{61.000 - 13.128} \\
 &= 22 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan Break even point diatas. Maka dapat digambarkan kedalam grafik untuk melihat pergerakan dari *Break even point* dengan laba yang dihasilkan oleh UD. Pokujon setiap bulannya pada tahun 2021.



Gambar 4.1. Grafik BEP dengan Laba

Berdasarkan grafik diatas dapat diketahui bahwa penjualan yang dilakukan UD. Pokujon dari bulan Juli hingga September pada tahun 2021 berada diatas *Break even point*. Namun, laba yang dihasilkan oleh UD. Pokujon mengalami fluktuatif.

4.2.2. Perhitungan BEP Dijadikan Sebagai Alat Perencanaan Laba

Perhitungan perencanaan laba dilakukan dengan menghitung *Margin of safety* atau tingkat keamanan perusahaan dan selanjutnya melakukan perhitungan analisis target laba. Perhitungan *Margin of safety* menunjukkan tentang seberapa besar realisasi penjualan diperbolehkan untuk turun dari penjualan BEP sehingga tidak mengalami kerugian yang diperoleh UD. Pokujon:

1. *Margin of safety* bulan Juli 2021

Bulan Juli UD. Pokujon penjualan direncanakan sebesar Rp.4.636.000 dan penjualan pada *Break even point* setelah hitung sebesar Rp.2.381.159,42.

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan direncanakan}} \times 100\%$$

MOS dalam rupiah = MOS x Penjualan direncanakan

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{4.636.000 - 2.381.159,42}{4.636.000} \times 100\% \\ &= \frac{2.254.840,58}{4.636.000} \times 100\% \\ &= 49\% \end{aligned}$$

$$\text{MOS dalam rupiah} = 49\% \times 4.636.000 = \text{Rp.2.271.640}$$

2. *Margin of safety* bulan Agustus 2021

Bulan Agustus UD. Pokujon penjualan direncanakan sebesar Rp.5.185.000 dan penjualan pada *Break even point* setelah dihitung sebesar Rp.2.647.794,12.

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan direncanakan}} \times 100\%$$

MOS dalam rupiah = MOS x Penjualan direncanakan

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{5.185.000 - 2.647.794,12}{5.185.000} \times 100\% \\ &= \frac{2.537.205,88}{5.185.000} \times 100\% \\ &= 49\% \end{aligned}$$

$$\text{MOS dalam rupiah} = 49\% \times 5.185.000 = \text{Rp.2.540.650}$$

3. *Margin of safety* bulan September 2021

Pada bulan September UD. Pokujon penjualan direncanakan sebesar Rp.2.379.000 dan penjualan pada *Break even point* setelah dihitung sebesar Rp.1.368.589,74.

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan direncanakan}} \times 100\%$$

MOS dalam rupiah = MOS x Penjualan direncanakan

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{2.379.000 - 1.368.589,74}{2.379.000} \times 100\% \\ &= \frac{1.010.410,26}{2.379.000} \times 100\% \\ &= 42\% \end{aligned}$$

$$\text{MOS dalam rupiah} = 42\% \times 2.379.000 = \text{Rp.999.180}$$

Berdasarkan laporan anggaran laba kontribusi pada bulan Juli, Agustus dan September 2021 maka dapat dilakukan perencanaan laba. Dalam hal ini peneliti akan merencanakan laba UD. Pokujon pada bulan Mei, Juni, dan Juli 2022 karena penjualan pada tahun sebelumnya hanya berjalan 3 bulan, maka target laba pada tahun 2022 direncanakan selama 3 bulan. Berikut perhitungan perencanaan laba UD. Pokujon :

1. Perencanaan Laba Bulan Mei 2022

Pada bulan Mei 2022, UD. Pokujon merencanakan kenaikan laba, maka dasar pada perencanaan ini adalah analisis bulan Juli 2021 yang dilanjutkan dengan menentukan besar laba yang diharapkan. Besaran target laba mengacu pada pendapatan pada bulan Mei 2022 sebesar 30% lebih besar dari laba bulan Juli 2021.

$$\text{Laba bulan Juli 2021} = \text{Rp.1.558.000}$$

$$\text{Target laba bulan Mei 2022} = \text{Rp.1.558.000} \times 30\% = \text{Rp.467.400}$$

$$\begin{aligned} \text{Perencanaan Laba (Q)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\ &= \frac{1.643.000 + 467.400}{61.000 - 18.882} \\ &= \frac{2.110.400}{42.118} \end{aligned}$$

$$= 51 \text{ unit}$$

$$\begin{aligned} \text{Perencanaan Laba (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Rasio margin kontribusi}} \\ &= \frac{1.643.000 + 467.400}{49\%} \\ &= \frac{2.110.400}{49\%} \\ &= \text{Rp.4.306.938,78} \end{aligned}$$

2. Perencanaan Laba Bulan Juni 2022

Pada bulan Juni 2022, UD.Pokujon merencanakan kenaikan laba, maka dasar pada perencanaan ini adalah analisis bulan Agustus 2021 yang dilanjutkan dengan menentukan laba yang diharapkan. Besaran target laba mengacu pada bulan Juni 2022 sebesar 35% lebih besar dari laba bulan Agustus 2021.

$$\text{Laba bulan Agustus 2021} = \text{Rp.1.742.500}$$

$$\text{Target laba bulan Juni 2022} = \text{Rp.1.742.500} \times 35\% = \text{Rp.609.875}$$

$$\begin{aligned} \text{Perencanaan Laba (Q)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\ &= \frac{1.800.500 + 609.875}{61.000 - 19.318} \\ &= \frac{2.410.375}{41.682} \\ &= 58 \text{ Unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Perencanaan Laba (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi}} \\ &= \frac{1.800.500 + 609.875}{49\%} \end{aligned}$$

$$= \frac{2.410.375}{49\%}$$

$$= \text{Rp.4.919.132,65}$$

3. Perencanaan Laba Bulan Juli 2022

Pada bulan Juli 2022, UD. Pokujon merencanakan penjualan kenaikan laba, maka dasar pada perencanaan ini adalah analisis bulan September 2021 yang dilanjutkan dengan menentukan laba yang diharapkan. Besaran target laba mengacu pada bulan Juli 2022 sebesar 77% lebih besar dari laba bulan September 2021.

$$\text{Laba bulan September 2021} = \text{Rp.799.500}$$

$$\text{Target laba bulan Juli 2022} = \text{Rp.799.500} \times 77\% = \text{Rp.615.615}$$

$$\begin{aligned} \text{Perencanaan Laba (Q)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\ &= \frac{1.067.500 + 615.615}{61.000 - 13.128} \\ &= \frac{1.683.115}{47.872} \\ &= 35 \text{ Unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Perencanaan Laba (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi}} \\ &= \frac{1.067.500 + 615.615}{42\%} \\ &= \frac{1.683.115}{42\%} \\ &= \text{Rp.4.007.416,67} \end{aligned}$$

4.3. Pembahasan

1. Menentukan *Break Even Point* (BEP)

Dari hasil penelitian menggambarkan bahwa *Break even point* merupakan salah satu alat untuk membuat suatu perencanaan laba. Jika suatu perusahaan telah menghitung dan mengetahui BEP, maka manajemen akan mudah membuat perencanaan laba dan dapat memperkirakan kemungkinan kerugian apabila terjadi suatu masalah. Disamping menganalisis BEP dibutuhkan margin kontribusi terlebih dahulu untuk mengetahui bagaimana koefisien perusahaan dalam menghasilkan suatu produk. Jika margin kontribusinya tidak dapat menutupi biaya tetap maka besar kemungkinan perusahaan akan mengalami kerugian. Margin kontribusi yang dimaksud yaitu pendapatan penjualan setelah dikurangi biaya variabel total (Winarko & Astuti, 2018, hal 11).

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan diatas maka dapat diketahui bahwa margin kontribusi yang diperoleh UD. Pokujon pada bulan Juli sebesar Rp.3.201.000, selanjutnya pada bulan Agustus UD. Pokujon memperoleh margin kontribusi sebesar Rp. 3.543.000. Sedangkan pada bulan September diperoleh margin kontribusi sebesar Rp.1.867.000 ini menunjukkan bahwa UD. Pokujon mampu menutupi biaya tetap dalam memperoleh laba bersih.

Setelah margin kontribusi diketahui, diperlukan perhitungan rasio margin. Rasio margin ini dapat membantu dalam menentukan perencanaan laba. Rasio margin kontribusi merupakan perbandingan antara margin

kontribusi atau total pendapatan dikurangi biaya variabel dengan total penghasilan/penjualan (Winarko & Astuti, 2018, hal.. 15).

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan diatas maka dapat diketahui bahwa UD. Pokujon pada bulan Juli memiliki rasio margin kontribusi 69%. Ini menunjukkan UD. Pokujon merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.4.636.000. Untuk bulan Juli pemilik usaha dapat menentukan margin kontribusi Rp.3.201.000 dengan memperoleh laba sebesar Rp.1.558.000. Sedangkan pada bulan Agustus UD. Pokujon memiliki rasio margin kontribusi sebesar 68%. Hal ini berarti bahwa UD. Pokujon merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.5.185.000. untuk bulan agustus, pemilik usaha dapat menentukan kontribusi margin sebesar Rp.3.543.000 dengan memperoleh laba sebesar Rp.1.742.000. dan pada bulan September UD. Pokujon memiliki rasio margin kontribusi 78%. Hal ini berarti bahwa UD. Pokujon merencanakan peningkatan peningkatan penjualan sebesar Rp.2.379.000. Untuk bulan September UD. Pokujon memiliki rasio margin kontribusi 78%. Hal ini berarti bahwa UD. Pokujon merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.2.379.000. untuk bulan September pemilik usaha dapat menentukan kontribusi margin sebesar Rp.1.867.000 dengan memperoleh laba sebesar Rp.799.500.

Perhitungan *Break even point* (BEP) dilakukan untuk mengetahui jumlah penerimaan sama dengan biaya, yaitu saat perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian (Erdiman, Ruri & Malse, 2022, hal 24). Berdasarkan perhitungan diatas maka dapat diketahui bahwa pada bulan Juli BEP dalam rupiah UD. Pokujon sebesar Rp.2.381.159,42

dan BEP per unit adalah 39 unit. Sedangkan pada bulan Agustus BEP dalam rupiah sebesar Rp.2.647.794,12 dan BEP per unit adalah 34 unit. Dan pada bulan September BEP dalam rupiah sebesar Rp.1.368.589,74 dan BEP per unit yang diperoleh sebanyak 22 unit. Sehingga berdasarkan hasil perhitungan BEP tersebut menunjukkan bahwa UD. Pokujon mampu menutupi semua biaya tersebut untuk mencapai titik impas dan penjualan pada bulan Juli, Agustus, dan September 2021 telah melewati titik impas, hal ini berarti UD. Pokujon tidak mengalami kerugian dan mampu menghasilkan laba dari hasil penjualan yang dilakukan.

2. Penerapan Analisis BEP Dijadikan Sebagai Alat Perencanaan Laba

Analisis *Break even point* memberikan hasil perhitungan mengenai *Margin of safety* atau tingkat keamanan dimana perusahaan yang memiliki *Margin of safety* yang lebih besar lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki *Margin of safety* yang rendah, karena *Margin of safety* memberikan gambaran kepada manajemen beberapa penurunan yang dapat di tolerir sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian yang tujuannya untuk mengetahui titik impas bagi perusahaan secara keseluruhan. Menurut Karnadi & Atika (2019, hal. 5) menyatakan bahwa *Margin of safety* merupakan selisih antara penjualan yang direncanakan atau dibudgetkan dengan penjualan *Break even point*.

Berdasarkan hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat margin keamanan bulan Juli sebesar 49% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah

Rp.2.271.640. Margin keamanan bulan Agustus sebesar 49% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp.2.540.650. Sedangkan margin keamanan pada bulan September diperoleh sebesar 42% yang berarti pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp.999.180.

Menurut Kusumawardani & Alamsyah (2020, hal. 122) menyatakan bahwa *Margin of safety* dalam hubungannya dengan analisis break even point yaitu untuk menentukan seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Semakin kecil *Margin safety* yang diperoleh, berarti semakin cepat perusahaan mengalami kerugian, dalam hal ini terdapat penurunan jumlah penjualan yang nyata. Persentase *Margin of safety* oleh UD. Pokujon yang dihasilkan dari bulan Juli sampai dengan September 2021 menunjukkan penurunan, terutama pada bulan September yang mana *Margin of safety* diperoleh sebesar 42%, hal ini berarti bahwa kondisi perusahaan akan semakin rawan mengalami kerugian karena memiliki *Margin of safety* yang lebih kecil dari bulan sebelumnya.

Apabila suatu perusahaan ingin sukses, memerlukan perencanaan dan pengendalian dalam menjaga kestabilan usaha. Perencanaan ini erat hubungannya dengan penetapan tujuan suatu perusahaan, umumnya manajer lebih menenkankan pada kebutuhan akan laba. Perencanaan laba merupakan suatu kegiatan perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan

agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba (Karnadi & Hermawati, 2019, hal. 6). Salah satu cara yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan meningkatkan kuantitas penjualan sebab dengan meningkatnya penjualan dapat mendorong untuk memperoleh yang maksimal.

Menurut Putri, et al (2021, hal. 216) menyatakan bahwa perencanaan laba yang optimal diperlukan rencana yang matang untuk mencapai laba yang diinginkan, penggunaan analisis break even point sebagai solusi alternative yang dapat digunakan dalam merencanakan laba dan menentukan penjualan minimal sehingga perusahaan dapat bersaing dan berkembang. Perencanaan laba menentukan pendapatan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan lebih terkendali, maka dapat dihitung target laba yang dibutuhkan.

Dasar pada perencanaan ini adalah analisis tahun 2021 diantaranya pada bulan Juli, Agustus, dan September yang dilanjutkan dengan menentukan besar laba yang diharapkan pada bulan Mei, Juni dan Juli 2022. Besaran target laba mengacu pada pendapatan bulan Juli 2021. UD. Pokujon menargetkan kenaikan laba sebesar 30% untuk bulan Mei 2022. Berdasarkan persentase tersebut, pada bulan Mei 2022 perusahaan mengharapkan perolehan laba sebesar Rp.467.400. Dan berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan maka untuk mencapai angka tersebut pada bulan Mei 2022, UD. Pokujon harus mampu menjual produknya sebanyak 51 unit atau dengan penjualan sebesar Rp.4.306.938,78.

Pada bulan Juni 2022, UD. Pokujon merencanakan kenaikan laba, maka dasar pada perencanaan ini adalah analisis bulan Agustus 2021. UD. Pokujon menargetkan kenaikan laba sebesar 35% untuk bulan Juni 2022. Berdasarkan persentase tersebut, pada bulan Juni 2022 perusahaan mengharapkan perolehan laba sebesar Rp.609.875. Dan berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan maka untuk mencapai angka tersebut pada bulan Juni 2022, UD. Pokujon harus mampu menjual produknya sebanyak 58 unit atau dengan penjualan sebesar Rp.4.919.132,65.

Sedangkan pada bulan Juli 2022, UD. Pokujon merencanakan kenaikan laba, maka dasar pada perencanaan ini adalah analisis bulan September 2021. UD. Pokujon menargetkan laba sebesar 77% untuk bulan Juli 2022. Berdasarkan persentase tersebut, pada bulan Juli 2022 perusahaan mengharapkan perolehan laba sebesar Rp.615.615. Dan berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan maka untuk mencapai angka tersebut pada bulan Juli 2022, UD. Pokujon harus mampu menjual produknya sebanyak 35 unit atau dengan penjualan sebesar Rp.4.007.416,67.

BAB 5

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan hasil penelitian yang telah dilakukan pada UD. Pokujon, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti bahwa margin kontribusi menunjukkan UD. Pokujon mampu menutupi biaya tetap dalam memperoleh laba bersih. Hasil penjualan pupuk organik padat pada UD. Pokujon telah melewati titik impas atau *Break even point* secara keseluruhan dari bulan Juli, Agustus, dan September 2021 baik dalam Unit atau Rupiah. Sehingga perusahaan mampu memperoleh laba dari aktivitas produksi.
2. Persentase *Margin of safety* oleh UD. Pokujon yang dihasilkan dari bulan Juli sampai dengan September 2021 menunjukkan penurunan, terutama pada bulan September yang mana *Margin of safety* diperoleh sebesar 42%, hal ini berarti bahwa kondisi perusahaan akan semakin rawan mengalami kerugian karena memiliki *Margin of safety* yang lebih kecil dari bulan sebelumnya. Dari hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti bahwa UD. Pokujon menargetkan kenaikan laba pada bulan Mei 2022 sebesar 30% dari penjualan. Maka UD. Pokujon harus mampu menjual produknya sebanyak 51 unit atau dengan penjualan sebesar Rp.4.306.938,78. Pada bulan Juni 2022, UD. Pokujon menargetkan kenaikan laba sebesar 35% dari penjualan. Maka, UD. Pokujon harus mampu menjual produknya sebanyak 58 unit atau dengan penjualan sebesar Rp.4.919.132,65. Sedangkan pada bulan Juli 2022,

UD. Pokujon menargetkan laba sebesar 77% dari penjualan bulan September 2021. Maka, UD. Pokujon harus mampu menjual produknya sebanyak 35 unit atau dengan penjualan sebesar Rp.4.007.416,67.

5.2. Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas maka saran yang dapat diberikan peneliti untuk perusahaan sebagai berikut :

1. Kemampuan perusahaan dalam memproduksi cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan usaha atau meningkatkan produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap kenaikan laba.
2. Sebaiknya UD. Pokujon lebih mempertimbangkan penggunaan dari analisis Break Even Point sebagai alat bantu dalam merencanakan laba yang diharapkan dengan tingkat penjualan yang harus dicapai.
3. Sebaiknya UD. Pokujon menganalisis biaya agar mempermudah jalannya usaha dan meningkatkan jumlah pelanggan agar perusahaan dapat meningkatkan penjualan serta melakukan promosi untuk menambah tingkat penjualan UD. Pokujon di tahun selanjutnya.
4. Agar penjualan yang dilakukan UD. Pokujon dapat sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan sebelumnya, maka sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan titik impas untuk mengetahui penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan terus mengembangkan dalam segi analisis *Break even point* dalam hal merencanakan laba.

5.3. Keterbatasan Penelitian

Adapun beberapa keterbatasan dalam penelitian sebagai berikut :

1. Data biaya dan pendapatan yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh berdasarkan data sekunder berupa anggaran penggunaan dana UD. Pokujon pada tahun 2021 yang dilanjutkan dengan pengolahan data menjadi penggunaan dana selama 3 bulan.
2. Penelitian ini hanya berfokus pada BEP sebagai alat perencanaan laba UD. Pokujon selama 3 bulan di tahun 2022 dikarenakan penjualan pada tahun sebelumnya hanya berjalan selama 3 bulan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amni, C., & Indrayani. (2020). Analisis Break Event Point (BEP) Pada Pt. Es Muda Perkasa Dengan Menggunakan Metode Harga Pokok Produksi (Hpp). *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 8(1), 41–52.
- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. *Measurement : Jurnal Akuntansi*, 13(1), 1–10.
- Aznedra, & Dewi, D, P. (2019). Analisis Biaya Dan Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Pt. Panca Rasa Pratama Group. *Measurement : Jurnal Akuntansi*, 13(2), 142.
- Belmo, K., & Neno, M, S. (2020). Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu Pink Jaya-Oebufu, Kupang. *Journal Of Management*, 13(3), 285–298.
- Chalil, D, C. (2018). Titik Impas Dan Perencanaan Laba Dalam Bisnis. *Jurnal Mitra Manajemen*, 2(4), 273–285.
- Choiriyah, V, U., AR., M., & Hidayat, R. (2016). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 35(1), 196–206.
- Emanauli., Fenny, P, S., & Fera, O. (2021). Analisis Break Event Point (BEP) Pada Pabrik Teh PT. Perkebunan Nusantara VI Unit Usaha Kayu Karo. *Jurnal Agri Sains*, 5(69), 25–34.
- Erdiman, I, S., Ruri, W., & Malsc., A. (2022). Analisis Break Even Point (Bep) Usaha Pengolahan Ikan Bada Asap Di Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam Sumatera Barat. *Jurnal Hasil Penelitian Dan Pengkajian Ilmiah Eksakta*, 01(01), 8–11.
- Fadli, I., & Rizka, R. (2020). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing (Studi Kasus Pada UKM Digital Printing Prabu). *Jurnal Akuntansi Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, 7(2), 148–161.
- Febrina, R, D., & Hafsah. (2016). Pengaruh Laba Bersih Dan Arus Kas Operasi Terhadap Kebijakan Dividen Pada Perusahaan Properti Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 16(9), 1693–7597.
- Feni, R., Fithri, M., & Ilham, S. (2020). Analisis Break Even Point Dan Return Of Investmen Pada Usaha Ikan Asin Di Kelurahan Sumber Jaya Kecamatan Kampung Melayu Kota Bengkulu. *Jurnal Agribisnis*, 13(1), 1527–1536.
- Giovanni, E, R., & Ventje, I. (2021). Penerapan Metode Variable Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Pada U

- mkm Ci ' Eng Manado. *Jurnal EMBA*, 9(2), 661–667.
- Hanum, Z., & Farhan, M. (2019). Analisis Fungsi Anggaran Biaya Sebagai Alat Pengawasan Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan. *Festival Riset Ilmiah & Akuntansi*. Medan : Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Hapsari, D, P., & Saputra, A. (2018). Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum & Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan. *Jurnal Akuntansi : Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, 5(1), 45–53.
- Herispon. (2018). *Manajemen Keuangan* (Edisi Baru). Pekanbaru: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Riau.
- Irawan, N. R. M. (2017). Perencanaan Penetapan Laba Melalui Pendekatan Analisis Break Even Point (BEP) Perusahaan Wingko UD. Tujuh Tujuh Elok Babat Lamongan. *Jurnal Penelitian Ekonomi Dan Bisnis, II*(2), 451–464.
- Iswara, S, U., & Susanti. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan. *Jurnal Riset Akuntansi Keuangan*, 2, 67–76.
- Jubaedah, E. (2020). Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus PT Dirgantara Indonesia). *Indep*, 9(1), 45–51.
- Juliandi, A., Irfan., & Manurung, S. (2014). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Medan :UMSU Press.
- Karnadi., & Hermawati, A. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Dando Dramabox Dc. Colection Di Desa Tribungann Kecamatan Mangaran Kabupaten Situbundo. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis ECOBUSS*, 84(10), 1511–1518.
- Khaddafi, M., et al. (2018). *Akuntansi Biaya* (Edisi 2). Medan: Madenatera.
- Khanifah, E, K., & Septiana, N. (2019). Profit Planning Analysis With Break Even Point Approach (Bep) On Banana Chips Business “ Berkah Jaya ” In Metro City. *Jurnal Ilmiah Keuangan Dan Perbankan*, 2(November), 52–68.
- Koraag, J, F., & Ilat, V. (2016). Analisis Of Cost-Volume-Profit For Planning Profit At The Tofu Factory “Ibu Siti.” *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(03), 803–812.
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M, I. (2020). Analisis Perhitungan Bep (Break Even Point) Dan Margin of Safety Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan (JIKA)*, 9(2), 117–130.
- Liestiana, T, P., & Novianty, I. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 01(03), 549–562.

- Luntungan, N, N., & Tinangon, J, J. (2021). Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Dan Pengambilan Keputusan Laba Optimal Pada Pt . Artha Mas Minahasa Application Of Cost Volume Profit Analysis In Optimal Profit Planning And Decision Making In Pt . Artha Mas Minahasa. *Jurnal EMBA*, 9(2), 1350–1357.
- Manuho, P., et al. (2021). Analisis Break Even Point (Bep). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21–28.
- Maryati, E., & Siswanti, T. (2022). Pengaruh Debt To Equity Ratio Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Pertumbuhan Laba (Perusahaan Sub Sektor Property Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2019). *JIMA Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, 2(1), 22–31.
- Nainggolan, E, P., & Lastari, W. (2019). Pengaruh Arus Kas Operasi Dan Laba Akuntansi Terhadap Return Saham (Studi Pada Perusahaan LQ-45 Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2018). *Seminar Nasional Multidisiplin Ilmu Inovasi Produk Penelitian Pengabdian Masyarakat & Tantangan Era Revolusi Industri 4.0*. Banda Aceh : LPPM Universitas Serambi Mekkah.
- Nata, L, A, A., et al. (2021). Perencanaan Laba Dengan Titik Impas Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bagi Pihak Pengelola Cv. Randu Sari Satu. *Jurnal Manajemen*, 15(1), 43–56.
- Ningtyas, H., & Lubis, H, Z. (2018). Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Jumlah Penjualan Pada Pt Fajar Agung Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 18(1), 1–13.
- Noviani, R., & Santoso, A. (2021). Analisis Break Even Point dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok. *ISOQUANT: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 5(1), 68–80.
- Pelu, F., et al. (2021). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Telesindo Shop Manado. *Jurnal EMBA*, 9(3), 554–564.
- Prasetyo, Aan, J. (2017). Analisis Break Even Point Usaha Penggemukan Kambing Milik Bapak Sulton Desa Sidorejo Kecamatan Pongkok Kabupaten Blitar. *AVES: Jurnal Ilmu Peternakan*, 11(1), 30–38.
- Purnama, I, N., Radiman., & Prayogi, M, A. (2018). *Pengantar Ekonomi Mikro*. Medan : Madenatera.
- Putra, T, R. (2017). Analisis Break Even Point Pada Industri Percetakan Kecamatan Tembilahan. *Journal Of Management Faculty of Economic*, 4(1), 147–161.
- Putri, R, D., et al. (2021). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Usaha Rumahan Donat Buk Rum) Break Event Point Analysis As A Profit Planning (Case Study Of Buk Rum Donut Home Business). *Research In Accounting Journal*, 1(2), 215–227.

- Rahayu, Sri., et al. (2018). *Akuntansi Pengantar Perusahaan Jasa, Dagang & Manufaktur*. Medan: Perdana Publishing.
- Rialdy, N. (2017). Pengaruh Arus Kas Operasi Terhadap Pertumbuhan Laba Perusahaan Pada PT Pegadaian (PERSERO) Kanwil I Medan. *Akuntansi Dan Bisnis*, 3(1), 84–92.
- Romanda, C. (2017). Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Hotel (Studi Kasus Hotel Ranggonang Sekayu). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 6(1), 1–10.
- Rusmayanti, S. (2021). Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Jurnal Akrab Juara*, 6(2), 182–195.
- S, Hasdiana., & Khalid, I. (2020). Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Semen Indonesia Tbk. Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Bei). *Jurnal Semarak*, 3(3), 153–167.
- Santi, R. (2021). Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Jurnal Akrab Juara*, 6(2), 182–195.
- Setioherlambang, B.A., & Maqsudi, A. (2021). Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Telekomunikasi Indonesia, Tbk Dan Entitas Anak. *Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 1(69), 1–11.
- Suhartono, I. (2018). Pengaruh Break Even Point Terhadap Penganggaran Laba Pada Pt Kalbe Farma, Jakarta Periode 2012 - 2016. *Jurnal SEKURITAS (Saham, Ekonomi, Keuangan Dan Investasi)*, 1(3), 27–45.
- Sunyoto, D. (2021). *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Yogyakarta: PT. Refika Aditama.
- Wahyuni, S. (2020). *Metode Penelitian Akuntansi*. Pasuruan, Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media.
- Winarko, S, P., & Astuti, P (2018). Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Multi Produk) Pada Perusahaan PIA Latief Kediri. *Jurnal Nusamba*, 3(2), 9-21.
- Winarsi., & Martono, S (2021). Analisis Break Even Point Untuk Meningkatkan Tingkat Penjualan Rengginan Istimewa Cap Bawang Di Kecamatan Pringsurat Kabupaten Temanggung. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi (JIMMBA)*, 3(4), 676-682.
- Worang, C., Frendy, A., & Henny, S. (2018). Analisis Break Even Point Terhadap Produksi Ayam Petelur Pada UD. Kakaskasen Indah. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 7(1), 58–65.



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Sila merujuk surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
(UMSU)

Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 8625474 - 6631003

<https://umsu.ac.id> rektor@umsu.ac.id [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

SURAT KETERANGAN

Nomor : 2339 /KET/II.3-AU/UMSU/F/2022

Bismillahirrahmanirrahim

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Alumni Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara menerangkan nama-nama mahasiswa yang terlampir bahwa sebagai Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang bebas tugas akhir/skripsi berdasarkan surat keputusan rektor nomor : 1728/KEP/II.3-AU/UMSU/F/2021 tentang Ketentuan Pembebasan Tugas Akhir/Skripsi bagi Mahasiswa Lolos ke Pekan Ilmiah Mahasiswa Nasional (PIMNAS) tahun 2021.

Demikian surat keterangan ini diperbuat untuk dipergunakan seperlunya, dan agar yang berkepentingan mengetahui.

Medan, 14 Dzulkaidah 1443 H
14 Juni 2022 M

A.n. Rektor
Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan
dan Alumni.



Assoc. Prof. Dr. Rudianto, M.Si.
NIP. 197702012005011001



Tembusan :

1. Bapak Rektor UMSU sebagai laporan;
2. Bapak Wakil Rektor Se-UMSU;
3. Pimpinan Fakultas ;
4. BAAD ;
5. Peringgal.



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bisa menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PESAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
(UMSU)

Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<https://umsu.ac.id> ✉ rektor@umsu.ac.id [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Lampiran :

Nama-Nama Mahasiswa Yang Lolos PIMNAS dan Bebas Skripsi Per-Fakultas 2021

No	Nama	NPM	Fakultas	Prodi
1	Hasbi Assiddiq	1905170236	Ekonomi dan Bisnis	Akuntansi
2	Adrian Bagas	1905170244	Ekonomi dan Bisnis	Akuntansi
3	Sitta Hazzar Eka Romadhon	1905170237	Ekonomi dan Bisnis	Akuntansi
4	Dodo Wiranda	1904290059	Pertanian	Agroteknologi
5	Riski Dwi Sahputra	1805170081	Ekonomi dan Bisnis	Akuntansi
6	Muhammad Falhan	1805170083	Ekonomi dan Bisnis	Akuntansi
7	Bonari Pardomuan Poñan	1805170060	Ekonomi dan Bisnis	Akuntansi
8	Hezdi Syafnanda Tanjung	1805170073	Ekonomi dan Bisnis	Akuntansi
9	Arya Alfandi	1805160364	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen
10	Asprizal Rizky	1805170149	Ekonomi dan Bisnis	Akuntansi
11	Nur Annisa Putri Br Sembiring	1805170317	Ekonomi dan Bisnis	Akuntansi
12	Yusril Fahriansyah	1804290036	Pertanian	Agroteknologi
13	Mhd. Indra Husada	1804290079	Pertanian	Agroteknologi



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Ela menjabar surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
(UMSU)

Pusat Administrasi : Jalan Kapitan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6619056 - 6622400 - 6624567 Fax. (061) 6625474, 6631003
Website : www.umsu.ac.id E-mail : kampus@rektor.ac.id

KEPUTUSAN REKTOR
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
Nomor : 1728 /KEP/11.3-AU/UMSU/F/2021

Tentang

**KETENTUAN PEMBEBASAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI
BAGI MAHASISWA LOLOS KE PEKAN ILMIAH MAHASISWA NASIONAL (PIMNAS)
SERTA BERPRESTASI PADA KUWIRAUSAHAAN MAHASISWA INDONESIA (KMI)
DAN PERUSAHAAN PEMULA BERBASIS TEKNOLOGI (PPBT)**

Bismillahirrahmanirrahim

Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara :

- Menimbang** :
- Bahwa Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara merasa perlu untuk meningkatkan prestasi, karya dan kreativitas mahasiswa sebagai inspirasi dan motivasi di dunia pendidikan.
 - Bahwa perlu untuk memberikan apresiasi, pengakuan dan penghargaan kepada mahasiswa yang berprestasi dalam kompetisi karya ilmiah berupa pembebasan dari tugas akhir/skripsi.
 - Bahwa sehubungan dengan point a dan b tersebut diatas, maka dipandang perlu dibuat Surat Keputusan.
- Mengingat** :
- Undang-undang RI Nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 - Peraturan Pemerintah RI Nomor 60 tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi,
 - Peraturan Pemerintah RI Nomor 66 tahun 2010 tentang Pengelolaan Penyelenggaraan Pendidikan,
 - Pedoman Pimpinan Pusat Muhammadiyah Nomor 02/PED/I.0/B/2012 tentang Perguruan Tinggi Muhammadiyah;
 - Keputusan Pimpinan Pusat Muhammadiyah Nomor 84/KEP/I.0/D/2018 tanggal 06 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2018-2022;
 - Keputusan Majelis Pendidikan Tinggi Pimpinan Pusat Muhammadiyah Nomor 053/KEP/I.3/D/2013;
- Memperhatikan** :
- Hasil Rapat Pimpinan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tanggal 05 April 2021.
 - Meningkatnya peran mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dalam menyumbangkan penghargaan karya ilmiah bagi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** : **Pembebasan Tugas Akhir/Skripsi Bagi Mahasiswa Lolos Ke PIMNAS Serta Berprestasi pada KMI dan PPBT.**

Pasal 1

KETENTUAN UMUM

Dalam keputusan ini, yang dimaksud dengan:

- Mahasiswa adalah mahasiswa aktif Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
- Universitas adalah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Dia manjeweidi surat ini agar disabutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
(UMSU)

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Nukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6619056 - 6622400 - 6624567 Fax. (061) 6625474, 6631003
Website : www.umsu.ac.id E-mail : kampus@rektor.ac.id

3. Wakil Rektor III adalah pejabat Universitas dibawah Rektor yang diberi kewenangan mengelola bidang kemahasiswaan
4. Rektor adalah Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Pasal 2
TUJUAN

Pembebasan tugas akhir / skripsi ini bertujuan untuk :

1. Memberi penghargaan kepada mahasiswa yang lolos ke Pimnas, KMI dan PPBT
2. Memberi motivasi kepada mahasiswa untuk lebih meningkatkan kualitas dirinya dalam penulisan karya ilmiah.

Pasal 3
PERSYARATAN UMUM

1. Penghargaan diberikan kepada mahasiswa yang lolos ke Pimnas.
2. Penghargaan diberikan kepada mahasiswa yang memperoleh prestasi serta didanai pada KMI dan PPBT
3. Untuk mendapatkan penghargaan ini, disyaratkan melampirkan transkrip nilai yang telah disahkan dengan IPK minimal 3.10 (tiga koma satu nol)
4. Topik karya ilmiah disesuaikan dengan bidang keilmuan mahasiswa.
5. Mahasiswa yang dinyatakan terpilih dan lolos sebagai peserta PIMNAS untuk semua kategori : PKM PE-PSH (Penelitian Eksakta-Sosial Humaniora), PKM K (Kewirausahaan), PKM-M (Pengabdian Masyarakat), PKM-KC (Karsa Cipta), PKM-T (Teknologi) dan PKM-GT (Gagasan Tertulis)

Pasal 4
PERSYARATAN KHUSUS

1. Karya tulis sebagaimana dimaksud dalam pasal 3 ayat (4) disetarakan dengan Penulisan Tugas Akhir pada masing-masing Program Studi.
2. Bagi mahasiswa yang memenuhi ketentuan Pasal 3 ayat (4) dan telah ditetapkan sebagai peserta PIMNAS, KMI dan PPBT berhak mendapatkan penghargaan berupa Pembebasan dari kewajiban Penulisan tugas akhir/skripsi pada masing-masing Program Studi.

Pasal 5
KETENTUAN PENUTUP

Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan untuk dilaksanakan sebagai amanat dengan ketentuan akan ditinjau kembali apabila dianggap perlu.

Ditetapkan di Medan
Pada tanggal 23 Sya'ban 1442 H
06 April 2021 M



Prof. Dr. Agussani, M.A.P.



- Tembusan :
1. Pimpinan Universitas
 2. Dekan Se-UMSU
 3. Biro Se-UMSU
 4. Arsip



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
(UMSU)

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6619056 - 6622400 - 6624567 Fax. (061) 6625474, 6631003

Website : www.umsu.ac.id E-mail : kampus@rektor.ac.id

Lampiran : SK Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Nomor : 1728/KEP/IL3-AU/UMSU/F/2021
Tanggal : 23 Sya'ban 1442 H / 6 April 2021
Tentang : Ketetapan Pembebasan Tugas Akhir/Skripsi Bagi Mahasiswa Yang Lolos Pimnas, KMI dan PPBT

PETUNJUK TEKNIS
KETENTUAN PEMBEBASAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI
BAGI MAHASISWA LOLOS KE PIMNAS SERTA BERPRESTASI PADA KMI DAN PPBT

1. Mahasiswa menulis laporan Penelitian yang lolos ke PIMNAS serta berprestasi pada KMI dan PPBT berdasarkan panduan penulisan skripsi setiap Program Studi di setiap Fakultas
2. Dosen pendamping mahasiswa yang lolos ke PIMNAS serta berprestasi pada KMI dan PPBT adalah dosen pembimbing penulisan laporan hasil kegiatan PKM, KMI dan PPBT. Jika Mahasiswa tersebut lintas Prodi/Fakultas, maka diserahkan kepada Program Studi/Fakultas untuk menentukan dosen pembimbing mahasiswa tersebut.
3. Dosen pendamping berhak mengganti judul Penelitian Mahasiswa atau menambahkan variable di judul PKM disesuaikan dengan program studi mahasiswa yang lolos PIMNAS serta berprestasi pada KMI dan PPBT.
4. Dosen pendamping wajib memeriksa kelengkapan isi laporan hasil penelitian dan dokumen lampiran kemudian diverifikasi oleh PUSKIIBI dan SRCC Universitas.
5. Mahasiswa wajib membawah laporan proposal skripsi dengan melampirkan seluruh kegiatan Penelitian Mahasiswa. (Laporan akhir, log book, poster, artikel ilmiah yang belum/sudah publikasi, Sertifikat HKI (Jika ada), sertifikat PIMNAS, piagam penghargaan dan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara) dan melaporkannya kepada ketua atau sekretaris prodi diketahui oleh pimpinan fakultas.
6. Berita acara bimbingan proposal dan bimbingan skripsi diisi berdasarkan hasil bimbingan pada saat melaksanakan kegiatan penelitian dan ditandatangani oleh pejabat berwenang sesuai dengan ketentuan yang ada di Prodi dan Fakultas masing-masing
7. Lembar pengesahan proposal dan tugas akhir/skripsi tetap ditanda tangani oleh pejabat berwenang sesuai dengan ketentuan yang ada di Prodi dan Fakultas masing-masing.
8. Mahasiswa menyerahkan bukti berupa laporan hasil Penelitian yang lolos ke PIMNAS, KMI dan PPBT kepada Dosen Pendamping, Program Studi, dan Fakultas masing-masing
9. Mahasiswa yang lolos ke PIMNAS serta berprestasi pada KMI dan PPBT melaporkan nilai akhir A serta tidak diikutsertakan dalam pengujian seminar proposal dan sidang meja hijau.
10. Kewajiban pembayaran SPP tidak dibebankan setelah berita acara kelulusan penyesuaian sidang meja hijau dibacakan oleh pejabat yang berwenang di Prodi dan Fakultas.
11. Mahasiswa yang telah menyerahkan laporan hasil penelitian yang lolos ke PIMNAS serta berprestasi pada KMI dan PPBT berhak melengkapi persyaratan wisuda.

Ditetapkan di Medan
Pada Tanggal 23 Sya'ban 1442 H
06 April 2021 M





Puspresnas
Pusat Prestasi Nasional

KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
PUSAT PRESTASI NASIONAL

Sertifikat

Nomor 2631/J3/KM.02.13/2021

Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi, Sekretariat Jenderal, Pusat Prestasi Nasional
memberikan Sertifikat kepada:

ASPRIZAL RIZKY

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Sebagai Anggota 1 di Skema PKM Kewirausahaan

Pekan Ilmiah Mahasiswa Nasional (PIMNAS) tahun 2021

Yang diselenggarakan pada tanggal 26 s.d. 30 Oktober 2021 oleh Pusat Prestasi Nasional
Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi di Universitas Sumatera Utara.

Jakarta, 1 November 2021

Plt. Kepala Pusat Prestasi Nasional



Asep Sukmayadi

NIP. 197206062006041001





POKUJON



Pupuk Organik Padat Kulit Jengkol & Kulit Durian Guna Merangsang Pertumbuhan & Pembungaan Pada Tanaman Hias

01 Latar Belakang

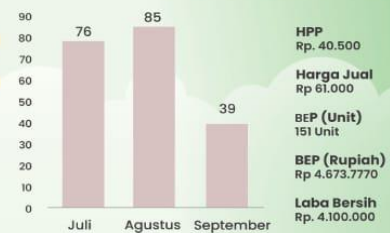
1. Salah satu limbah organik yang dapat digunakan dan bahan bakunya melimpah serta mudah didapat yaitu Kulit Jengkol dan Durian yang selama ini tergolong limbah organik yang tidak dimanfaatkan dan tidak memberikan nilai ekonomis (Siswandi, 2020).

2. Kulit jengkol dan kulit durian merupakan golongan limbah organik yang berhamparan di pasar tradisional. Tetapi, memiliki kandungan Nitrogen (N), Fosfor (P), Kalium (K), dan Magnesium (Mg), yang termasuk unsur hara makro esensial yang penting bagi tanaman



- 1,72% Nitrogen
- 0,47% Fosfor
- 1,36% Kalium
- 0,37% Magnesium
- 31,53% C-Organik
- 6,38% Power Of Hydrogen

05 Analisis Ekonomi



Benefit cost ratio 1,51
Hasil > 1 usaha ini layak dijalankan

02 Tujuan

- Menghasilkan inovasi baru yang ramah lingkungan serta tinggi akan unsur hara
- Menghasilkan pertumbuhan optimal pada tanaman,
- Mempercepat pertumbuhan tanaman.

03 Keunggulan

Praktis, mengurangi kerontokan pada bunga dan buah, merangsang pertumbuhan pada tanaman, mempercepat sistem perakaran.

04 Proses Produksi



Waktu Pelaksanaan
Juni–September 2021

+62 853-6852-3901 @pokujon_store Pokujon Squadstore.id

06 Kesimpulan

POKUJON merupakan produk pupuk organik yang ramah lingkungan yang terbuat dengan paduan antara kulit jengkol dan kulit durian yang memiliki kandungan berbagai unsur hara yang diperlukan oleh pertumbuhan tanaman. Produk ini berbentuk serbuk yang dapat digunakan para petani Hortikultura dan pembudidaya tanaman hias.

07 Saran

Untuk menghasilkan pupuk POKUJON yang lebih banyak, maka disarankan dalam proses produksi harus menggunakan alat yang canggih dalam mendukung hasil yang maksimal.

Referensi

Sambora Rocky, 2020. Kandungan Hara Makro Tanah Gambut Pada Pemberian Kompos Limbah Kulit Durian Dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan Tanaman Kangkung (Ipomea Reptans Poir). Skripsi S1. Fakultas Pertanian Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru

Siswandi, Kuswardani, A.R. Maimunah, 2020. Uji In-Vitro Ekstrak Kulit Jengkol (Pithecellobium Jiringa) Sebagai Biofungisida Terhadap Fusarium Oxysporum, Colletrichum Capsici, dan Cercospora Capsici Pada Tanaman Cabai. Jurnal Ilmiah Pertanian (JIPERTA). 02 (02):144-157

08 Ucapan Terima Kasih

- Direktorat Pembelajaran Dan Kemahasiswaan,
- Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset Dan Teknologi
- Students Research And Creativity Center (SRCC UMSU)



Tim PKMK
Ketua : Arya Alfandi

Asprizal Rizky
Yusril Fahrensya

Mhd Indra Husada
Nur Annisa Putri Sembiring

Doping :
Dr. Jufrizen, S.E., M.Si

Log Book Kegiatan

Daftar Kegiatan

Judul

"POKUJON" Pupuk Organik Padat Kulit Jengkol dan Kulit Durian Guna Merangsang Pertumbuhan dan Pembungaan Pada Tanaman Hias

Skema

PKM Kewirausahaan

Tahun

2021

Dana Disetujui

Rp9.000.000









































































Capaian

100%

Total Waktu

Kembali

+ Tambah

Tanggal Pelaksanaan	Kegiatan	Capaian	Waktu Pelaksanaan	Dok. Pendukung		
22 Jun 2021	Melakukan Pencarian bahan baku utama dan alat alat yang di butuhkan seperti: 6 goni 50 kg kulit jengkol seharga Rp.120.000 6 goni 50 kg kulit durian seharga Rp. 120.000 2 drum besar seharga Rp. 440.000 x 2 = Rp.880.000 Terpal ukuran 4 x 6 meter yang tebal seharga Rp.344.000 parang 4 buah dengan harga satuan Rp.95.000 x 4 = Rp.380.000 5 ember besar seharga Rp.65.000 x 5 = Rp.325.000 1 unit timbangan 5 kg seharga Rp. 152.500 2 unit skop seharga Rp. 80.000 x 2 = Rp. 160.000 2 botol EM4 seharga Rp. 31.000 x 2 = Rp. 62.000 1 goni 50 kg ampas tahu seharga Rp. 100.000 2 unit tampa seharga Rp. 13.000 x 2 = Rp. 26.000 2 kotak masker seharga Rp. 55.000 x 2 = Rp. 110.000 2 kotak sarung tangan seharga Rp. 80.000 x 2 = Rp. 160.000 1 unit bon faktur seharga Rp.10.000 Biaya sewa mobil untuk pengambilan bahan baku menghabiskan dengan dana sebesar Rp. 380.000 Total pengeluaran hari ini yaitu : Rp.3.329.500	25%		        	Edit	Hapus
23 Jun 2021	Melakukan pencacahan dan penjemuran bahan baku seperti kulit jengkol dan kulit durian. penjemputan ampas tahu ke pabrik setelah pemesanan kemarin. 1 goni 50 kg kotoran kambing seharga Rp 70.000 Biaya transportasi sebesar Rp 75.000 Biaya pengangkutan ampas tahu dan kotoran kambing menggunakan becak sebesar Rp 40.000 Total pengeluaran hari ini yaitu : Rp 185.000	40%		        	Edit	Hapus
24 Jun 2021	1. Melakukan penjemuran bahan baku yang akan digunakan 2. melakukan diskusi bersama dosen pembimbing yang mana diikuti oleh seluruh anggota tim. 3. melakukan pembelian kotoran kelinci sebanyak 1 goni 50kg seharga Rp 100.000 4. melakukan pembelian urine kelinci sebanyak 13 jeregen dengan ukuran 5 liter seharga Rp 169.000 Biaya ongkos kirim menggunakan becak sebesar Rp 40.000 5. 10 kg gula aren dengan seharga Rp 22.000 X 10 = Rp 220.000 Total pengeluaran hari ini sebesar Rp 529.000	45%		        	Edit	Hapus
30 Jun 2021	1. Melakukan fermentasi bahan baku utama berupa kulit jengkol dan kulit durian serta melakukan pencampuran dengan kotoran kambing, kot. Kelinci, em 4, dan gula aren 2. Pembelian 1 cangkul seharga Rp 75.000 3. 1 drum seharga Rp 440.000 4. 1 drum sedang dengan seharga Rp 245.500 Total pengeluaran hari ini sebesar Rp. 760.500	50%		        	Edit	Hapus
16 Jul 2021	1. Melakukan penghalus bahan baku utama yang sudah di fermentasikan 2. Biaya sewa mobil Rp 380.000 Total Pengeluaran hari ini sebesar Rp 380.000	65%		        	Edit	Hapus
18 Jul 2021	1. Melakukan pembelian kemasan produk sebanyak 200 bungkus dengan ukuran 3kg seharga 3kg Rp 2.000 X 200 = Rp 550.000 2. Melakukan pencetakan stiker kemasan produk sebanyak 200 X Rp 2.500 = Rp 500.000 3.pencetakan brosur sebanyak 100 lembar dengan harga 100 X Rp 2.500 = Rp 250.000 4. Melakukan pembelian saringan sebanyak 2 seharga 2 X Rp. 25.000 = 50.000 5. melakukan pengemasan produk 6. melakukan penjualan produk pokujon yg sudah di kemas ke konsumen dan kepada mitra 7. Melakukan pembelian paket data 30gb dengan seharga Rp.120.000 X 5 = Rp 600.000 8. Melakukan pengerjaan laporan kemajuan bersama tim Total pengeluaran hari ini sebesar Rp 1.950.000	75%		        	Edit	Hapus
12 Agt 2021	1. Melakukan pengujian laboratorium sebesar Rp. 966.000 2. Melakukan diskusi bersama dosen pembimbing dan diikuti oleh seluruh anggota tim serta melakukan pengerjaan laporan kemajuan	85%		        	Edit	Hapus
19 Sep 2021	Pengerjaan laporan akhir bersama tim	100%		        	Edit	Hapus

PENGGUNAAN ANGGARAN DANA UD. POKUJON**SELAMA 3 BULAN PADA TAHUN 2021**

Jenis biaya	Juli	Agustus	September
Pendapatan	4.636.000	5.185.000	2.379.000
Biaya pemeliharaan :			
1. Timbangan	50.000	70.000	32.500
2. Drum besar	500.000	515.000	217.000
3. Drum sedang	85.000	110.500	50.000
4. Parang	130.000	160.000	90.000
5. Terpal	113.000	125.000	96.000
6. Saringan	17.000	18.000	15.000
7. Karung	12.000	14.000	9.000
8. Tamba	9.000	11.000	6.000
9. Ember	130.000	130.000	65.000
10. Skop	50.000	80.000	30.000
11. Cangkul	75.000	75.000	75.000
Sub Total	1.171.000	1.308.500	685.500
Biaya promosi	200.000	220.000	110.000
Biaya sewa uji labor	272.000	272.000	272.000
Biaya produksi :			
1. Em 4	20.000	24.000	18.000
2. Gula aren	60.000	100.000	40.000
3. Urine kelinci	65.000	78.000	26.000
4. Ampas tahu	40.000	50.000	20.000
5. Kemasan produk	209.000	233.000	108.000
6. Brosur produk	100.000	100.000	40.000
7. Kulit jengkol	40.000	60.000	20.000

8. Kulit durian	40.000	60.000	20.000
9. Kotoran kambing	20.000	40.000	10.000
10. Kotoran kelinci	40.000	50.000	10.000
Sub Total	634.000	795.000	312.000
Biaya transportasi	376.000	467.000	50.000
Biaya telepon	290.000	245.000	65.000
Biaya bahan penolong :			
1. Sarung tangan	70.000	70.000	20.000
2. Masker	55.000	55.000	55.000
3. Bon Faktur	10.000	10.000	10.000
Sub Total	135.000	135.000	85.000
Total Biaya	3.078.000	3.442.500	1.579.500
Laba Bersih	1.558.000	1.742.500	799.500

LAPORAN AKHIR PIMNAS

RINGKASAN

Tanaman hias merupakan salah satu komoditas tanaman hortikultura yang mempunyai peranan penting dalam pertanian, khususnya tanaman hias. Warna bunganya yang beragam, bentuk dan ukurannya yang unik serta vase life yang panjang membuat tanaman hias memiliki nilai estetika tinggi dan daya tarik tersendiri dibandingkan tanaman hias lainnya sehingga banyak diminati oleh konsumen baik dari dalam maupun luar negeri. Berdasarkan uraian di atas, maka perlu dilakukan suatu penanganan yang efektif dengan menciptakan sebuah terobosan baru sehingga memudahkan para pembudidaya tanaman hortikultura agar mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

Para pembudidaya tanaman hortikultura tidak perlu lagi untuk melakukan pemupukan menggunakan pupuk anorganik, karena unsur-unsur yang di perlukan oleh tanaman hortikultura sudah tersedia di dalam kandungan POKUJON tersebut. Berdasarkan ilmu pengetahuan yang kami beri nama "POKUJON" yang bertujuan untuk membantu masyarakat pertanian untuk merawat atau membudidayakan tanaman hortikultura khususnya tanaman hias lebih cepat pertumbuhannya dengan cara pemupukan yang efektif dan efisien serta membawa keuntungan dari segi ekonomi. Untuk saat ini, untuk pesaing dari produk POKUJON adalah pupuk NPK yang jika digunakan petani dapat menimbulkan efek meninggalkan residu dan mencemari tanah jika di gunakan dalam waktu lama. Penggunaan pupuk yang mengandung bahan kimia terlalu berlebihan juga sangat berbahaya bagi tanaman hias karena pupuk berbahan kimia itu sendiri juga akan merusak kesuburan tanaman hias jika terus digunakan dan juga berbahaya bagi petani jika menghirup bahan kimia tersebut.

Hal ini yang menggerakkan tim untuk menciptakan sebuah inovasi baru yaitu "POKUJON" yang dapat memudahkan para pembudidaya tanaman hortikultura sehingga tidak perlu melakukan pemupukan jenis lain lagi karena POKUJON sudah mengandung unsur hara yang dibutuhkan oleh tanaman hortikultura. Tahapan kegiatan yang dilakukan oleh tim pelaksana adalah dengan memperkenalkan POKUJON melalui media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp, sehingga masyarakat mengetahui keunggulan POKUJON. Masyarakat menyambut dengan baik kehadiran POKUJON karena lebih efisien dan efektif. Efisien karena harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan

dengan pupuk anorganik tetapi kualitas POKUJON tidak kalah saing dengan pupuk organik yang tersebar di pasaran dan efektif karena mudah untuk mengaplikasikannya, sehingga pembudidaya tanaman hortikultura menjadi tertarik menggunakannya untuk mempercepat pertumbuhan serta mempercepat pembungaan.

Kata Kunci : Jengkol, Durian , Hortikultura

DAFTAR ISI

RINGKASAN	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	3
1.2. Spesifikasi Teknik Komoditas	3
1.3. Keunggulan Produk	3
BAB 2 GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	3
2.2. Kondisi Umum Lingkungan Usaha	3
2.2. Peluang Usaha.....	4
BAB 3 METODE PELAKSANAAN	6
3.1. Aspek Produksi	6
3.2. Manajemen Usaha.....	7
BAB 4. HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI USAHA	8
BAB 5. PENUTUP.....	9
5.1. Kesimpulan	9
5.2. Saran	10
DAFTAR PUSTAKA	11
LAMPIRAN.....	12
Lampiran 1.Penggunaan Dana	12
Lampiran 2.Bukti-bukti Pendukung.....	16

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kulit jengkol (*Pithecellobium jiringa*) merupakan golongan limbah organik yang berhamparan di pasar tradisional, Kulit jengkol ini terkadang menumpuk di tempat sampah yang sangat menimbulkan bau yang tidak enak. Hingga saat ini masyarakat banyak menggunakan buah jengkolnya saja akan tetapi masyarakat tidak mengetahui manfaat kulit jengkol itu sendiri, padahal kulit jengkol memiliki manfaat yang belum di ketahui oleh masyarakat. Kulit jengkol mengandung beberapa senyawa- senyawa aktif seperti kulit jengkol mengandung minyak atsiri, saponin, alkaloid terpenoid, steroid, tanin, glikosida, protein, karbohidrat, kalsium, fosfor, serta vitamin. Kulit jengkol memiliki manfaat yang begitu besar diantaranya menyuburkan tanaman karena memiliki kandungan Fosfor (P) yang termasuk unsur hara makro esensial yang penting untuk pertumbuhan tanaman, mengurangi dampak negatif limbah jengkol bagi lingkungan sekitar dan keunggulannya adalah mudah memproduksinya, efisien, tidak ada efek samping dan ramah lingkungan. Kulit durian (*Durio Zibethinus*) merupakan golongan limbah organik yang banyak kita jumpai di kota medan. Saat ini masyarakat hanya memanfaatkan daging buah duriannya saja untuk di konsumsi, sedangkan sisanya berupa kulit buah selama ini dibuang begitu saja tanpa pengolahan khusus, masyarakat tidak mengetahui manfaat kulit durian, padahal kulit durian kaya akan kandungan unsur hara seperti N, P, K, dan Mg, dan unsur lainnya. Kandungan hara yang tersedia pada kulit durian yaitu N (0,98%), P (0,13%), K (1,71%), Mg (41,40%). Bahan dasar yang digunakan untuk pembuatan pupuk organik padat terdiri dari bahan dasar kulit jengkol, kulit durian, air tahu, urine kelinci dan EM4.

Air tahu ini banyak mengandung mikroorganisme sehingga mempercepat pertumbuhan pada tumbuhan. Penggunaan air tahu sebagai pupuk organik merupakan salah satu alternatif, Rahayu dan Pulkan (1998) melakukan penelitian skala laboratorium dan melaporkan bahwa kulit jengkol yang didekomposisikan dalam tanah tanaman hias membentuk alkaloid, terpenoid, steroid dan asam fenolat. Delsi (2010) meneliti pengaruh ekstrak kulit jengkol terhadap viabilitas dan vigor gulma pada tanaman yang sama. Berdasarkan hasil observasi dapat diketahui bahwa pada konsentrasi 10% ekstrak kulit jengkol meningkatkan pertumbuhan tanaman hias dan menurunkan viabilitas serta vigor gulma. Kulit jengkol ternyata mengandung hara: 1.82% N, 0.03% P, 2.10% K, 0.27 % Ca, 0.25% Mg. Hal inilah yang membuat kami memiliki ide untuk membuat pupuk organik padat yang mana menggunakan perpaduan 2 bahan utama yaitu kulit jengkol dan kulit durian. Penggunaan urine kelinci sebagai pupuk organik padat selain bermanfaat untuk meningkatkan kesuburan tanah, juga dapat mengurangi biaya yang harus dikeluarkan dalam kegiatan usaha tani. Kandungan urine kelinci memiliki unsurhara yang cukup tinggi yaitu : N 4%, P₂O₅ 2,8%, dan K₂O 1,2%.

Salah satu fungsi tanaman hias yaitu sebagai mempercantik lingkungan, memperindah rumah, dan tanaman hias saat ini adalah bisnis yang menjanjikan . Tanaman hias mengeluarkan Oksigen (O₂) yang sangat diperlukan oleh manusia untuk pernafasan. Disamping itu tanaman hias menyerap karbon dioksida (CO₂)

yang tidak diperlukan oleh makhluk hidup, termasuk manusia. Tanaman hias dapat berperan sebagai paru-paru lingkungan, yaitu pemberi udara yang bersih dan pembersih udara yang kotor. Dengan banyaknya tanaman hias, udara menjadi semakin bersih dan semakin segar, serta melindungi dari sengatan teriknya matahari. Menanam ataupun memelihara tanaman hias saat ini telah menjadi salah satu hobi yang diminati masyarakat, hobi ini selain untuk memenuhi ketenteraman jiwa atau penghilang stres juga dapat membantu dalam menyayangi lingkungan hidup.

Tanaman hias juga bisa memberikan manfaat yang baik terkait fungsinya terhadap lingkungan. Pengaturan lingkungan dengan penanaman berbagai tanaman hias yang menarik dan baik komposisinya akan dapat menciptakan keindahan, kenyamanan, dan keharmonisan lingkungan. Lingkungan yang rindang dan banyak ditumbuhi pepohonan akan terasa lebih nyaman, sejuk, mencegah kebisingan dan kepanasan, serta menambah indah pemandangan. Beberapa penempatan tanaman hias untuk kesejukan jiwa dan menghidupkan lingkungan juga sudah dijadikan program di berbagai wilayah. Melalui permasalahan di atas, dalam menerapkan pupuk organik dari kulit jengkol dan durian dapat merangsang pertumbuhan tanaman, mempercepat pembungaan, memperbanyak pembungaan, melindungi tumbuhan dari serangan penyakit, melengkapi ketersediaan hara pada tanah, menyuburkan tanaman. Karena kulit jengkol dan durian memiliki kandungan Nitrogen (N), Fosfor (P), Kalium (K), Magnesium (Mg) dll, yang termasuk unsur hara makro esensial yang penting. Dengan demikian, pemberian pupuk organik dari kulit jengkol dan durian dapat melindungi tanaman hias dan pada akhirnya pembungaan pada tanaman hias akan tumbuh menjadi lebih baik.

Tanaman hias juga bisa memberikan manfaat yang baik terkait fungsinya terhadap lingkungan. Pengaturan lingkungan dengan penanaman berbagai tanaman hias yang menarik dan baik komposisinya akan dapat menciptakan keindahan, kenyamanan, dan keharmonisan lingkungan. Lingkungan yang rindang dan banyak ditumbuhi pepohonan akan terasa lebih nyaman, sejuk, mencegah kebisingan dan kepanasan, serta menambah indah pemandangan. Beberapa penempatan tanaman hias untuk kesejukan jiwa dan menghidupkan lingkungan juga sudah dijadikan program di berbagai wilayah. Melalui permasalahan di atas, dalam menerapkan pupuk organik dari kulit jengkol dan durian dapat merangsang pertumbuhan tanaman, mempercepat pembungaan, memperbanyak pembungaan, melindungi tumbuhan dari serangan penyakit, melengkapi ketersediaan hara pada tanah, menyuburkan tanaman. Karena kulit jengkol dan durian memiliki kandungan Nitrogen (N), Fosfor (P), Kalium (K), Magnesium (Mg) dll, yang termasuk unsur

hara makro esensial yang penting. Dengan demikian, pemberian pupuk organik dari kulit jengkol dan durian dapat melindungi tanaman hias dan pada akhirnya pembungaan pada tanaman hias akan tumbuh menjadi lebih baik.

1.2 Spesifikasi Teknik Komoditas

POKUJON merupakan produk pupuk organik yang ramah lingkungan karena dibuat dengan perpaduan antara kulit jengkol dan kulit durian dan campuran bahan lainnyayang tidak berbahaya untuk tanaman dan tanah yang berfungsi mempercepat pertumbuhan, merangsang perakaran, mempercepat pembungaan dan memperbanyak pembungaan pada tanaman dan sekaligus guna mengurangi limbah organik yang berada pada lingkungan masyarakat. Produk ini di ciptakan untuk memaksimalkan pertumbuhan tanaman hias, serta praktis dalam pengaplikasiannya. Tujuan yang diharapkan dari produk ini antara lain adalah :

1. Menghasilkan inovasi baru yang ramah lingkungan serta tinggi akan unsur hara
2. Menghasilkan pertumbuhan optimal pada tanaman
3. Meminimalisir penggunaan pupuk anorganik
4. Dapat menghemat biaya

1.3 Keunggulan Produk

Keunggulan dari produk POKUJON diantaranya merangsang pertumbuhan sehingga mempercepat pembungaan pada tanaman hias, mengandung unsur hara esensial yang dibutuhkan pada tanaman hias sehingga mempengaruhi pertumbuhan tinggi tanaman dan jumlah daun, meningkatkan pertumbuhan tanaman dan mampu menurunkan viabilitas serta gulma yang mengandung unsur hara, mampu menetralkan sebagian efek racun Al dalam larutan tanah sehingga meningkatkan KTK tanah maupun pH tanah serta memberikan peningkatan jumlah daun pada tanaman hias.

BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Kondisi umum lingkungan usaha

Bahan baku dalam pembuatan produk ini sangat mudah didapatkan yaitu kulit jengkol (*Pithecellobium jiringa*) yang berfungsi sebagai pelindung tanaman, kulit durian (*Durio Zibethinus*) berfungsi untuk menyuburkan tanaman dan menyehatkan tanah pada tanaman, air tahu berfungsi untuk mempercepat pertumbuhan tanaman, kotoran hewan berfungsi sebagai campuran bahan, urine kelinci berfungsi untuk membantu membentuk zat hijau daun.



Gambar 1. Kemasan produk POKUJON ukuran 3 kg.

Gambar kemasan dari produk POKUJON memiliki maksud tersendiri, yaitu: kalimat pokujon bermakna nama produk kami yaitu singkatan dari pupuk organik kulit jengkol dan kulit durian. Gambar dari kulit durian dan kulit jengkol bermakna bahan dasar pokujon berasal dari kulit jengkol dan kulit durian, gambar tanaman hias bermakna manfaat pokujon yang cenderung efektif pada tanaman hias, warna putih bermakna produk kami steril dari bahan kimia berbahaya, warna hijau bermakna bahwa produk kami sangat ramah lingkungan.

2.2 Peluang Usaha

Dalam sebuah usaha memerlukan manajemen yang baik dalam memasarkan sebuah produk, agar usaha berjalan dengan baik dan mendapatkan manfaat di kalangan masyarakat. Adapun analisis yang kami gunakan untuk mengetahui peluang pasar dari produk kami dengan menggunakan analisis SWOT sebagai berikut :

Harga Pokok Produksi :

= Biaya Oprasional

Jumlah Produksi

= 8.100.000

200

= Rp.40,500

Kami ingin memperoleh keuntungan 50% maka, $Rp\ 40.500 \times 50\% = Rp.\ 20.250$

Harga jual :

= $Rp.20.250 + Rp.\ 40.500$

= Rp 60.750

= Rp 61.000

Laba bersih :

= pendapatan – biaya operasional

$$\begin{aligned}
 &= (200 \times \text{Rp } 61.000) - \text{Rp } 8.100.000 \\
 &= \text{Rp } 12.200.000 - \text{Rp } 8.100.000 \\
 &= \text{Rp } 4.100.000
 \end{aligned}$$

Analisis BCR (Benefit Cost Rational)

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Pengeluaran}} \\
 &= \frac{12.200.000}{8.100.000}
 \end{aligned}$$

$$= 1,51$$

Hasil > 1 usaha layak di jalankan, sedangkan hasil < 1 usaha tidak layak dijalankan

Analisis BEP

Fixed cost : Rp 3.103.000

Variabel : biaya operasional

$$\begin{aligned}
 &\quad \text{Produksi} \\
 &= \frac{\text{Rp } 8.100.000}{200} \\
 &= \text{Rp } 40.500
 \end{aligned}$$

Price = Rp 61.000

BEP Unit :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{fixed cost}}{\text{Price} - \text{variabel cost}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 3.103.000}{\text{Rp } 61.000 - \text{Rp } 40.500} \\
 &= \frac{\text{Rp } 3.103.000}{\text{Rp } 20.500} \\
 &= 151,3 \\
 &= 151
 \end{aligned}$$

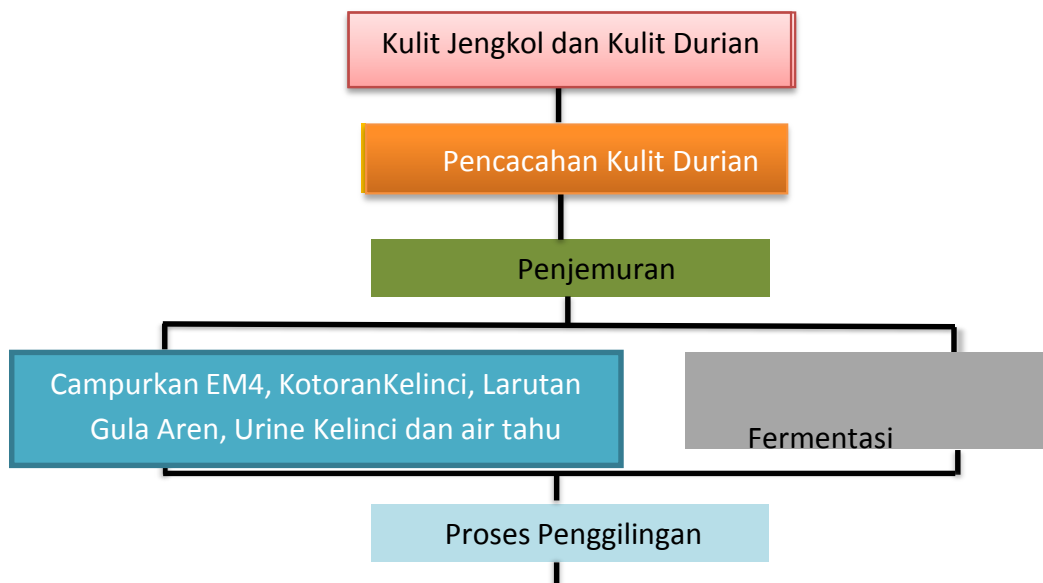
BAB 3. METODE PELAKSANAAN

Sesuai dengan jurnal penelitian *community empowerment* oleh (Wibawanti, *dkk*, 2019) Mengungkapkan bahwa beberapa tahapan dalam pembuatan pupuk organik kulit durian antara lain, yang pertama adalah pengadaan alat dan bahan yang mendukung seluruh proses pelaksanaan. Selanjutnya adalah proses pengecilan bahan. Kemudian menyediakan sebuah ruangan khusus sebagai tempat produksi, dan untuk melakukan proses fermentasi. Secara garis besar metode pelaksanaan meliputi penyediaan bahan baku, pencacahan bahan baku, penjemuran bahan baku, fermentasi, penggilingan, dan pengemasan dan pemasaran produk.

Berdasarkan hal tersebut, maka metode atau tahapan pembuatan Produk POKUJON adalah sebagai berikut : Persiapkan bahan baku utama yaitu kulit durian, kulit jengkol, EM4, bekatul, larutan gula aren dan urine kelinci, air tahu dan kotoran kelinci. Kemudian melakukan pencacahan kulit durian dan kulit jengkol menjadi ukuran yang lebih kecil. Kulit durian yang sudah dicacah menjadi ukuran kecil-kecil lalu dijemur di bawah terik matahari bersamaan dengan kulit jengkol hingga mengering. Selanjutnya, hasil cacahan yang telah mengering, dapat dicampurkan dengan kotoran kelinci sesuai takaran hingga tercampur rata. Setelah itu, campurkan dengan larutan gula aren, bekatul, urine kelinci dan air tahu sesuai takaran yang berfungsi sebagai media tumbuh dan makanan bagi bakteri yang ada dalam pengomposan. Kemudian campurkan dengan EM4 sesuai takaran yaitu 7-10 tutup botol untuk satu drum media yang mana berguna membantu proses dekomposisi pada kulit jengkol dan kulit durian.

3.1 Aspek Produksi

Proses produksi POKUJON dapat dilihat pada skema di bawah ini :



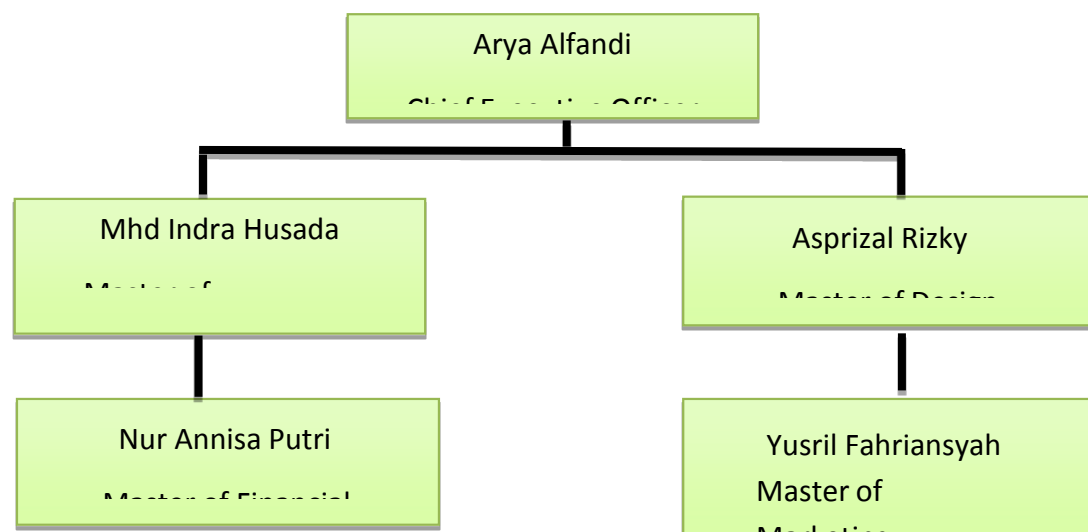
Gambar 1. Alur Pembuatan Produk POKUJON

Setelah itu, perlu dilakukan pengecekan selama satu minggu sekali untuk mengetahui perkembangan dari pengomposan. Keberhasilan ditandai dengan adanya perubahan warna, tekstur, media mulai lapuk, dan suhu pada media yang difermentasi. Waktu lamanya fermentasi selama 3 minggu. Selanjutnya fermentasi yang sudah jadi siap di giling menggunakan mesin penggiling agar media menjadi serbuk. Selanjutnya dikemas lalu produk siap untuk dipasarkan.



Strategi pemasaran melalui online yaitu dengan membuat fanpage media sosial seperti Facebook, instagram, whatsapp, shoopee, dan melakukan iklan di berbagai media sosial agar masyarakat dapat mengetahui berbagai manfaat tentang produk POKUJON. Strategi pemasaran melalui offline yaitu dengan memasang brosur di tempat ramai, menitipkan brosur ke toko-toko pertanian agar dapat diambil dan dibaca oleh pengunjung toko, menjalin kerja sama dengan mitra agar produk POKUJON dapat dijumpai di beberapa toko pertanian.

3.2. Manajemen Usaha



Gambar 3. Manajemen Usaha

Keterangan :

Chief Executive Officer

Bertanggung jawab atas merencanakan, mengelola, mengatur sumber daya manusia, mengatur keuangan dan mengatur pemasaran.

Master of Production

Bertanggung jawab atas produksi POKUJON

Master of Financial

Bertanggung jawab atas keuangan usaha

Master of Design

Bertanggung jawab atas desain tampilan produk dan kemasanehingga lebih menarik oleh konsumen.

Master of Marketing

Bertanggung jawab atas pemasaran produk melalui media online maupun offline.

BAB 4 HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI USAHA

Adapun hasil yang ingin dicapai dari seluruhrangkaian kegiatan terlaksanakan adalah sebagai berikut :

1. Penjualan

Harga yang ditawarkan pada produk POKUJON untuk ukuran 3 kilogram **Rp. 61.000.**

Bulan	Target	Keterangan
Juli	76	Tercapai
Agustus	85	Tercapai
Total	161	Tercapai

2. Produk

Produk yang dihasilkan adalah pupuk organik berbentuk serbuk yang berbahan dasar kulit jengkol dan kulit durian dengan merek dagang POKUJON yang akan dipasarkan ke berbagai daerah di Indonesia seperti Aceh, Medan, Asahan, Tebing Tinggi, Jakarta, Surabaya, dsb. Selain itu, kami juga membuat *fanpage* akun media sosial berupa *Facebook*, *Instagram*, *WhatsApp* serta mendaftarkan ke salah satu situs belanja online yaitu *Shopee*.

3. Artikel Ilmiah

Berikut adalah tabel persentase hasil keseluruhan kegiatan yang dilaksanakan :

No	Target	Ketercapaian	
		Terlaksana	Tidak Terlaksana
1.	Pembuatan produk sampai penjualan produk	100% Terlaksana	-
2.	Uji Kandungan	100% Terlaksana	-
3.	Artikel ilmiah berupa journal of agribusiness sciences (JASc)	-	Belum Terlaksana
4.	Survey Pasar	100% Terlaksana	-
5.	Pemenuhan alat dan Bahan	100% Terlaksana	-
6.	Tempat produksi	100% Terlaksana	-
7.	Pemasaran	100% Terlaksana	-
	a. Sosial media	Terlaksana	-
	b. Brosur, Benner, dan Poster	Terlaksana	-
	c. Perluasan ke kota lain	Terlaksana	-
8.	Hak Merek	100% Terlaksana	
9.	Laporan	100% Terlaksana	
	Tingkat Ketercapain	83% Terlaksana	17% Belum Terlaksana

Adapun potensi pengembangan Usaha pada POKUJON yaitu kami akan terus berupaya mengembangkan produk dan kualitas produk serta terus memperluas jaringan pemasaran sehingga manfaat manfaat yang terdapat pada produk POKUJON dapat dirasakan oleh semua masyarakat di indonesia. Serta kami akan menjadi tim yang dibina oleh pusat kewirausahaan inovasi dan Inkubator Bisnis (PUSKIIBI) UMSU dalam inkubator pengusaha muda untuk mendapatkan peluang usaha yang lebih besar (komersil).

BAB 5 PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan seluruh rangkaian kegiatan yang terlaksana dan berbagai sumber referensi dapat disimpulkan bahwa produk POKUJON merupakan produk pupuk organik yang ramah lingkungan yang terbuat dengan perpaduan antara kulit jengkol dan kulit durian yang mana telah di ketahui tumbuhan tersebut dapat dijadikan sebagai pupuk organik padat karena memiliki kandungan berbagai unsur hara yang diperlukan oleh pertumbuhan tanaman dan perkembangan tanaman

antara lain : 1.72 % Nitrogen (N), 0.47 % Posfor (P), 1.36 % Kalium (K), 0.37 % Magnesium (Mg), 31.53 % C-organik , 6.38 (pH). Produk ini adalah produk yang berbentuk serbuk yang bisa digunakan para petani dan pembudidaya tanaman hias.

5.2 Saran

Untuk menghasilkan pupuk pokujon yang lebih banyak maka disarankan proses pembuatan harus menggunakan alat yang lebih canggih dalam mendukung hasil yang maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Amin A., Yulia A.E., dan Nurbaiti. 2017. Pemanfaatan Limbah Cair Tahu Untuk Pertumbuhan Dan Produksi Tanaman Packoy (Brassica Rapa L.). *Jom Faperta*. 4 (2):1-11.
- Delsi Y., 2010. *Viabilitas Dan Vigor Gulma Yang Diberi Beberapa Konsentrasi Ekstrak Kulit Jengkol Dan Pengaruhnya Terhadap Tanaman Padi*. Skripsi S1. Fakultas MIPA Universitas Andalas, Padang.
- Maryani., 2013. Pengaruh Kombinasi Dosis Pupuk N, P, dan K Terhadap Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Hias. *J. Hort*. Vol. 27 No. 1, Juni 2013 : 6978.
- Sambora Rocky. 2020. Kandungan Hara Makro Tanah Gambut Pada Pemberian Kompos Limbah Kulit Durian Dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan Tanaman Kangkung (Ipomea Reptans Poir). Skripsi S1. Fakultas Pertanian Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru.
- Sembiring. M. Y., Lili.S. dan Sugito.Y., Pengaruh Dosis Pupuk Urin Kelinci Terhadap Pertumbuhan dan Hasil Beberapa Varietas Tomat. *Jurnal Jurusan Budidaya Pertanian*. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya

LAMPIRAN

Lampiran 1. Penggunaan Dana

1. Jenis Perlengkapan	Volume	Harga Satuan	Total
- Timbangan 5 kg	1	Rp. 152.500	Rp. 152.500
- Drum besar	3	Rp. 440.000	Rp. 1.320.000
- Drum Sedang	1	Rp. 245.500	Rp. 245.500
- Parang	4	Rp. 95.000	Rp. 380.000
- Terpal 4x6	1	Rp. 344.000	Rp. 344.000
- Saringan	2	Rp. 25.000	Rp. 50.000
- Karung 50 Kg	14	Rp. 2.500	Rp. 35.000
- Tamba	2	Rp. 13.000	Rp. 26.000
- Ember	5	Rp. 65.000	Rp. 325.000
- Skop	2	Rp. 80.000	Rp. 160.000
- Cangkul	1	Rp. 75.000	Rp. 75.000
SUB TOTAL			Rp. 3.103.000
2. Bahan Habis Pakai	Volume	Harga Satuan	Total
- Em 4	2 Botol	Rp. 31.000	Rp. 62.000
- Bon Faktur	1	Rp. 10.000	Rp. 10.000
- Gula Aren	10 kg	Rp. 22.000	Rp. 220.000
- Urine Kelinci	13 Jeregen (5 Liter)	Rp. 13.000	Rp. 169.000
- Ampas Tahu	1 Goni (50 kg)	Rp. 100.000	Rp. 100.000
- Kemasan Produk	200	Rp. 2.750	Rp. 550.000
- Sarung Tangan	2 Kotak	Rp. 73.000	Rp. 160.000
- Kulit Jengkol	6 goni 50 kg	Rp. 20.000	Rp. 120.000
- Kulit Durian	6 goni 50 kg	Rp. 20.000	Rp. 120.000
- Kotoran Kambing	1 goni 50 kg	Rp. 70.000	Rp. 70.000
- Kotoran Kelinci	1 goni 50 kg	Rp. 100.000	Rp. 100.000
- Masker	2 Kotak	Rp. 55.000	Rp. 110.000
- Brosur Produk	100 Lembar	Rp. 2.500	Rp. 250.000
- Paket Data 30 gb/individu	5	Rp. 120.000	Rp. 600.000
SUB TOTAL			Rp. 2.641.000

Keterangan	Biaya
Pemasukkan	
Dana Kemendikbud 90%	Rp. 8.100.000
Hasil Penjualan	RP. 9.821.000
SUB TOTAL	Rp. 17.921.000
Pengeluaran	
Peralatan	Rp. 3.103.000
Bahan Baku	Rp. 2.641.000
Promosi	Rp. 500.000
Sewa Mobil & Transportasi	Rp. 890.000
Uji Laboratorium Kandungan Hara	Rp. 966.000
SUB TOTAL	Rp. 8.100.000
Saldo = Pemasukan – Pengeluaran = 17.921.000 – 8.100.000 = 9.821.000	

1 Harga Pokok Produksi :

= Biaya Oprasional

Jumlah Produksi

= 8.100.000

200

= Rp.40,500

Kami ingin memperoleh keuntungan 50% maka, Rp 40.500 x 50% = Rp. 20.250

Harga jual :

= Rp.20.250 + Rp. 40.500

= Rp 60.750

= Rp 61.000

Dalam bulan Juli diperoleh hasil penjualan produk sebanyak :

= 76 x Rp. 61.000

= Rp. 4.636.000

Sedangkan pada bulan Agustus hasil penjualan produk sebanyak :

= 85 x Rp. 61.000

= Rp. 5.185.000

Untuk pengembalian modal, POKUJON harus menjual sebanyak :

= 161 × Rp 40.500

=Rp. 6.520.500

Laba bersih :

$$\begin{aligned}
 &= \text{Pendapatan} - \text{Biaya Operasional} \\
 &= (161 \times \text{Rp } 61.000) - \text{Rp } 8.100.000 \\
 &= \text{Rp. } 9.821.000 - \text{Rp } 8.100.000 \\
 &= \text{Rp. } 1.721.000
 \end{aligned}$$

Analisis BCR (Benefit Cost Rational)

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Pengeluaran}} \\
 &= \frac{9.821.000}{8.100.000} \\
 &= 1,21
 \end{aligned}$$

Hasil > 1 usaha layak di jalankan, sedangkan hasil < 1 usaha tidak layak dijalankan

Analisis BEP

Fixed cost : Rp 3.103.000

$$\begin{aligned}
 \text{Variabel : } &\frac{\text{Biaya operasional}}{\text{Produksi}} \\
 &= \frac{\text{Rp. } 8.100.000}{200} \\
 &= \text{Rp. } 40.500
 \end{aligned}$$

Price = Rp. 61.000

BEP Unit :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Fixed cost}}{\text{Price} - \text{Variabel Cost}} \\
 &= \frac{\text{Rp. } 3.103.000}{\text{Rp. } 61.000 - \text{Rp. } 40.500} \\
 &= \text{Rp. } 3.103.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Rp. 20.500} \\ & = 151,3 \\ & = 151 \end{aligned}$$

BEP Rupiah :

$$\begin{aligned} & = \frac{\text{Fixed Cost}}{\frac{1 - \text{Variabel Cost}}{\text{Price}}} \\ & = \frac{3.103.000}{\frac{1 - 40.500}{61.000}} \\ & = \text{Rp. 4.673.770} \end{aligned}$$

Lampiran 2. Bukti-bukti Pendukung Kegiatan



Gambar 3. Pengumpulan Bahan baku dan penjemuran





Gambar 4. Proses Produksi dan Fermentasi



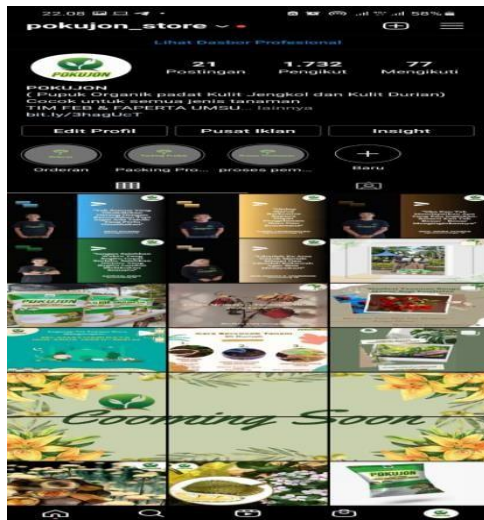
Gambar 5. Proses Penghalusan Fermentasi



Gambar 6. Proses Pengemasan



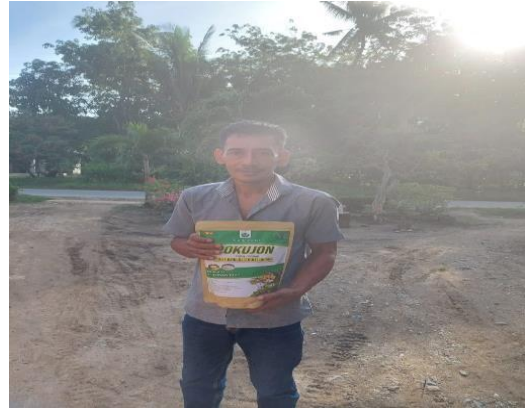
Gambar 7. Produk POKUJON Siap Dipasarkan



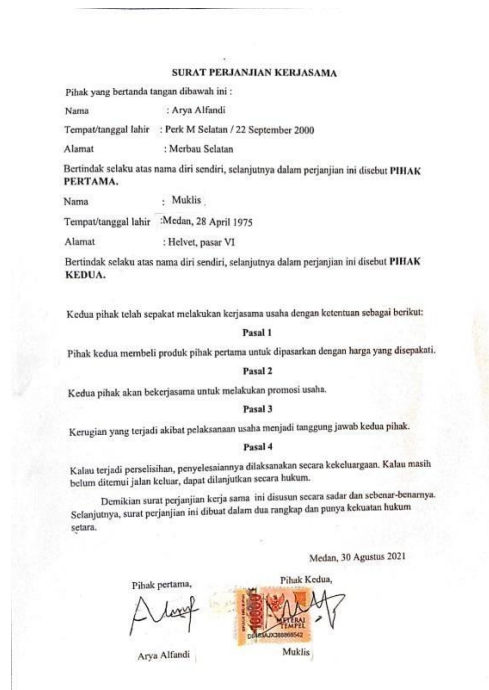
Gambar 8. Promosi Produk



Gambar 9. Desain Kemasan Produk dan Brosur



Gambar 10. Penjualan produk POKUJON



Gambar 11. MOU dengan Pengusaha tanaman hias

Socfindo Seed Production and Laboratory

Customer : MHD INDRA HUSADA
Address : Dusun IV Pulu Raja
Phone / Fax : 822 6996 0310
Email :
Customer Ref. No. : C-302

SOC Ref. No. : C2021-1668/LAB-SSPL/VII/2021
Received Date : 24.07.2021
Order Date : 24.07.2021
Analysis Date : 26.07.2021
Issue Date : 26.07.2021
No of Samples : 1

No.	Customer Code	Sample ID	Parameters	Results	Standard Specification	Analytical Method	Remarks
1	KOMPOS	C2021-1668-13173	C-Organic N P K Mg pH Moisture	31.53 % 1.72 % 0.47 % 1.36 % 0.37 % 6.38 29.32 %		Walkey and Black with Spectrophotometer Kjedahl with Spectrophotometer Dry Ashing - HNO ₃ with Spectrophotometer Dry Ashing - HCl with AAS Dry Ashing - HCl with AAS H ₂ O (1.5) - Electrometry Oven with Gravimetry	

Dilarang mengandakan laporan pengujian tanpa persetujuan tertulis dari Socfindo Seed Production and Laboratory
Analisis hanya valid terhadap sampel yang dikirimkan
Strictly prohibited to reproduce this report without written consent from Socfindo Seed Production and Laboratory
The analysis valid to samples sent only

Deni Arifnyanto
Manajer Teknis

Indra Syahputra
Manajer Puncak

Gambar 12. Hasil uji laboratorium

REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN
CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC00202146941, 15 September 2021

Pencipta

Nama : **Dr. Jufrizen, SE., M.Si, Arya Alfandi dkk**
Alamat : Jl. Pasar III, No. 189, Tegal Rejo, Medan Perjuangan, Medan, SUMATERA UTARA, 20237
Kewarganegaraan : Indonesia

Pemegang Hak Cipta

Nama : **Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**
Alamat : Jl. Kapten Mochtar Basri No. 3 Glugur Darat II, Medan Timur, Medan, SUMATERA UTARA, 20238
Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Ciptaan : **Laporan Penelitian**
Judul Ciptaan : **"POKUJON" Pupuk Organik Padat Kulit Jengkol Dan Kulit Durian Guna Merangsang Pertumbuhan Dan Pembungaan Pada Tanaman Hias**

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 15 Maret 2021, di Medan

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman.

Nomor pencatatan : 000272787

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

di. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL.


Dr. Freddy Harris, S.H., LL.M., ACCS.
NIP. 196611181994031001

Dislaimer:
Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.

LAMPIRAN PENCIPTA

No	Nama	Alamat
1	Dr. Jufrizen, SE., M.Si	Jl. Pasar III, No. 189, Tegal Rejo, Medan Perjuangan
2	Arya Alfandi	Dusun VI Sidodadi M Selatan, Marbau Selatan, Marbau
3	Asprizal Rizky	Jl. Pattimura No. 59 Mudik Gunung Sitoli
4	Yusril Fahriansyah	Desa Baru Dusun II, Baru, Pulau Rakyat
5	Nur Annisa Putri Br Sembiring	Desa Jaranguda, Jaranguda, Merdeka
6	M. Indra Husada	Dusun IV, Mekar Sari, Pulau Rakyat



Gambar 13. Sertifikat HKI

ARTIKEL ILMIAH PIMNAS

“POKUJON” PUPUK ORGANIK PADAT KULIT JENGKOL DAN KULIT DURIAN GUNA MERANGSANG PERTUMBUHAN DAN PEMBUNGAAN PADA TANAMAN HIAS

Arya Alfandi¹, Asprizal Rizky², Nur Annisa Putri³, Yusril Fahriansyah⁴, Mhd.
IndraHusada⁵, Jufrizen⁶

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas
Muhammadiyah Sumatera Utara

²Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas
Muhammadiyah Sumatera Utara

³Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas
Muhammadiyah Sumatera Utara

⁴Program Studi Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah
Sumatera Utara ⁵Program Studi Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas
Muhammadiyah Sumatera Utara ⁶Program Studi Manajemen, Fakultas
Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

E-mail : aryaalfandi1@gmail.com¹, rizkypolem544@gmail.com²

, nurannisaputri22@gmail.com³, yusriksiagian87@gmail.com⁴,

mhdindrahusada2000@gmail.com⁵, jufrizen@umsu.ac.id⁶

ABSTRAK

Pemanfaatan limbah kulit jengkol (*Pithecellobium jiringa prain*) dan kulit durian (*Durio ziberthinus*) merupakan salah satu peluang bisnis bagi parapengusaha. Tanaman hias merupakan salah satu komoditas tanaman hortikultura yang mempunyai peranan penting dalam pertanian, khususnya tanaman hias. Warnabunga yang beragam, bentuk ukuran yang unik serta *vise life* yang panjang membuat tanaman hias memiliki nilai estetika tinggi dan daya tarik tersendiri dibanding tanaman hias lainnya sehingga banyak diminati oleh konsumen baik dari dalam maupun luar negeri. Para pembudidaya tanaman hortikultura tidak perlu lagi melakukan pemupukan menggunakan pupuk anorganik, karena unsur-unsur yang diperlukan oleh tanaman hortikultura sudah tersedia didalam

Pokujon tersebut. Dari aspek pasar peluang masih sangat terbuka karna tingginya permintaan, usaha pupuk organik juga dapat memberikan kontribusi bagi masyarakat sekitar. Tujuan dari penulisan ini untuk mengetahui kelayakan usaha dari komoditas usaha kulit jengkoldan kulit durian yang dijalankan.

Kata Kunci : *Kulit jengkol, Kulit Durian, Hortikultura*

ABSTRACT

Utilization of jengkol skin waste (*pithecellobium jiringa prain*) and durian skin (*durio ziberthinus*) is one of the business opportunities for entrepreneurs. Ornamental plants are one of the horticultural crop commodities that have an important role in agriculture, especially ornamental plants. Various flower colors, unique sizes and long vise life make ornamental plants have high aesthetic value and their own charm compared to other ornamental plants so that they are in great demand. by consumers both at home and abroad. Horticultural plant cultivators no longer need to fertilize using inorganic fertilizers, because the elements needed by horticultural plants are already available in the Pokujon. From the market aspect, opportunities are still very open due to high demand. Organic fertilizer business can also contribute to the surrounding community. The purpose of this paper is to determine the business feasibility of the business commodities of jengkol skin and durian skin being carried out.

Keywords : *Jengkol Skin, Durian Skin, Horticulture*

PENDAHULUAN

Rendahnya kesadaran masyarakat terhadap lingkungan menjadi salah satu hal penting yang harus diatasi. Ketiadaan unit pengolah sampah di berbagai daerah menambah rentetan alasan pencemaran lingkungan akibat sampah. Hasil wawancara pada berbagai kepala daerah memberikan informasi bahwa selama ini sampah hanya dibuang di lahan yang disewa dan akan berganti tempat ketika lahan sudah tertimbun hal tersebut disebabkan karena ketidakmampuan pembayaran keTPA daerah sebelah. Sebagian kecil warganya hanya memanfaatkan TPA, sisanya hanya mengubur, membakar, atau bahkan membuang sampah dialiran sungai. (Ermadya,*dkk* 2019)

Permasalahan sampah diberbagai wilayah di Indonesia saat ini masih menjadi problematika yang belum terselesaikan baik di wilayah perkotaan maupun pedesaan. Keterbatasan lahan tempat pembuangan akhir maupun rendahnya pengetahuan masyarakat akan pengelolaan sampah menjadi salah satu faktornya. Hingga saat ini sampah perkotaan masih menjadi masalah serius di berbagai kota besar. Beberapa kendala yang dihadapi dalam memecahkan masalah sampah ini antara lain disinyalir antara lain karena masih rendahnya kesadaran masyarakat dalam menciptakan kebersihan lingkungan. Hal ini terlihat dari kebiasaan membuang sampah yang tidak pada tempatnya, dan adanya persepsi masyarakat tentang penanganan sampah masih tertumpu pada pemerintah, padahal masalah kebersihan adalah tanggung jawab bersama antara masyarakat dengan pemerintah, serta terbatasnya lahan untuk pengumpulan dan pembuangan sampah akhir, serta terbatasnya dana transportasi sampah. Sementara tumpukan sampah meningkat dari hari ke hari.



Gambar 1.
Produk POKUJON

Kulit jengkol selama ini tergolong limbah organik yang melimpah dipasar tradisional dan sampai saat ini masih merupakan limbah yang tidak dimanfaatkan dan tidak memberikan nilai ekonomis. Sampah organik ini dapat mencemari lingkungan dan memberikan kontribusi pada banjir yang terjadi didaerah Medan tidak hanya di provinsi sumatera utara, di provinsi lain juga sampah organik ini tidak dimanfaatkan. Bahkan daerah Pontianak mengeluarkan peraturan untuk menangkapi masyarakat yang membuang kulit jengkol.

Hal tersebut menunjukkan bahwa perhatian akan kulit jengkol masih sangat kurang terbukti dengan dikategorikannya kulit jengkol sebagai sampah organik yang mengganggu (Sinaga, *dkk.*2018). Kulit jengkol mengandung beberapa senyawa- senyawa aktif seperti kulit jengkol mengandung minyak atsiri, saponin, alkaloid terpenoid, steroid, tanin, glikosida, protein, karbohidrat, kalsium, fosfor, serta vitamin. Sedangkan sisanya berupa kulit buah selama ini dibuang begitu saja tanpa pengolahan khusus, masyarakat tidak mengetahui manfaat kulit durian, padahal kulit durian kaya akan kandungan unsur hara seperti N, P, K, dan Mg, dan unsur lainnya. Kandungan hara yang tersedia pada kulit durian yaitu N (0,98%), P (0,13%), K (1,71%), Mg (41,40%). Bahan dasar yang digunakan untuk pembuatan pupuk organik padat terdiri dari bahan dasar kulit jengkol, kulit durian, air tahu, urine kelinci dan EM4, lalu kami berinisiatif untuk menggabungkan manfaat yang terkandung pada dua limbah buah tersebut pada suatu produk yang diberi nama pokujon guna mengatasi dan memanfaatkan limbah tersebut.

Keunggulan dari produk POKUJON diantaranya merangsang pertumbuhan sehingga mempercepat pembungaan pada tanaman hias, mengandung unsur hara essensial yang dibutuhkan pada tanaman hias sehingga mempengaruhi pertumbuhan tinggi tanaman dan mampu menurunkan viabilitas serta gulma yang mengandung unsur hara, mampu menetralkan sebagian efek meracun Al dalam larutan tanah sehingga meningkatkan KTK tanah maupun pH tanah serta memberikan peningkatan jumlah daun pada tanaman hias. Produk ini di ciptakan untuk memaksimalkan pertumbuhan tanaman hias, serta praktis dalam pengaplikasiannya. Tujuan penulisan artikel ilmiah ini untuk mengetahui kelayakan usaha dari komoditas usaha kulit jengkol dan kulit durian yang dijalankan.

METODE

Waktu Kegiatan

Dilaksanakan pada bulan Juni sampai dengan Agustus 2021 di Jalan Alfalah 6 No. 6, Glugur darat 1, Medan Timur.

Bahan dan Alat

Bahan yang digunakan ini antara : Kulit Jengkol, Kulit Durian, Kotoran kelinci, Urine Kelinci, Kotoran Kambing, Larutan gula Aren, EM4.

Alat-alat

Alat-alat yang digunakan dalam pembuatan pupuk ini antara lain : Drum, Ember, parang, terpal, timbangan, cangkul, saringan.

Berdasarkan hal tersebut, maka metode atau tahapan pembuatan Produk POKUJON adalah sebagai berikut : Persiapkan bahan baku utama yaitu kulit durian, kulit jengkol, EM4, bekatul, larutan gula aren dan urine kelinci, air tahu dan kotoran kelinci. Kemudian melakukan pencacahan kulit durian dan kulit jengkol menjadi ukuran yang lebih kecil. Kulit durian yang sudah dicacah menjadi ukuran kecil-kecil lalu dijemur di bawah terik matahari bersamaan dengan kulit jengkol hingga mengering.



Gambar 2.

Proses Pencacahan

Selanjutnya, hasil cacahan yang telah mengering, dapat dicampurkan dengan kotoran kelinci sesuai takaran hingga tercampur rata. Setelah itu, campurkan dengan larutan gula aren, bekatul, urine dan kotoran kelinci dan air tahu sesuai takaran yang berfungsi sebagai media tumbuh dan makanan bagi bakteri yang ada dalam pengomposan. Kemudian campurkan dengan EM4 sesuai takaran yaitu 7-10 tutup botol untuk satu drum media yang mana berguna membantu proses dekomposisi pada kulit jengkol dan kulit durian.



Gambar 3.

Proses pencampuran EM4, larutan gula aren, bekatul, urine kelinci



Gambar 4.

Proses Penggilingan

Setelah itu, perlu dilakukan pengecekan selama satu minggu sekali untuk mengetahui perkembangan dari pengomposan. Keberhasilan ditandai dengan adanya perubahan warna, tekstur, media mulai lapuk, dan suhu pada media yang difermentasi. Waktu lamanya fermentasi selama 3 minggu. Selanjutnya fermentasi yang sudah jadi siap di giling menggunakan mesin penggiling agar media menjadi serbuk. Selanjutnya, dikemas lalu produk siap untuk dipasarkan.

Strategi pemasaran yang dilakukan dengan sistem blanded yaitu melalui online dengan membuat akun fanspage media sosial seperti Facebook, instagram, whatsapp, shoopee, dan melakukan iklan di berbagai media sosial agar masyarakat dapat mengetahui berbagai manfaat tentang produk POKUJON. Sedangkan strategi pemasaran melalui offline yaitu dengan memasang brosur di tempat ramai, menjalin kerja sama dengan mitra agar produk POKUJON dapat di jumpai di beberapa toko pertanian, Sosialisasi dengan petani hortikultura & pecinta tanaman hias.

Potensi pengembangan dan keberlanjutan usaha pada POKUJON yaitu menjalin kerjasama dengan pengusaha tanaman hias serta petani hortikultura, pangan dan perkebunan, melakukan pengembangan produk dengan memberikan variasi ukuran produk agar dapat menyesuaikan dengan kebutuhan pada konsumen. Menjadikan produk yang multifungsi tidak hanya berfokus pada tanaman hias juga digunakan pada tanaman lainnya seperti tanaman hortikultura, pangan dan perkebunan serta tetap mempertahankan kualitas produk agar terus memperluas jaringan pemasaran sehingga manfaat-manfaat yang terdapat pada produk POKUJON tetap bersaing walau pasar tanaman hias menurun dengan tetap mengevaluasi kekurangan dan kendala, perizinan usaha untuk legalitas Hak Merek Dagang, dan terus melakukan promosi dengan memanfaatkan berbagai media sosial dan E-Commerce serta POKUJON akan menjadi tim yang dibina oleh Pusat Kewirausahaan Inovasi Dan Inkubator Bisnis (PUSKIIBI) UMSU dalam inkubator pengusaha muda untuk mendapatkan peluang usaha yang lebih besar (komersil).



Gambar 5.
Pemasaran produk

HASIL DAN PEMBAHASAN

POKUJON merupakan produk pupuk organik yang ramah lingkungan karena dibuat dengan perpaduan antara kulit jengkol dan kulit durian dan campuran bahan lainnya yang tidak berbahaya untuk tanaman dan tanah guna mengurangi limbah organik yang berada pada lingkungan masyarakat. Hj Violet Hatta Seorang staff pengajar di Universitas Lampung menyatakan, kulit durian secara proporsional mengandung unsur selulose yang tinggi (50-60 %) dan kandungan lignin (5 %) serta kandungan pati yang rendah (5 %) sehingga dapat diindikasikan bahan tersebut bisa digunakan sebagai campuran bahan baku papan olahan serta produk lainnya yang dimampatkan. Bahan aktif dari kulit jengkol seperti alkaloid, terpenoid, saponin, dan asam fenolat dapat digunakan sebagai larvasida dengan cara mengekstrak kulit jengkol Hasil skrinning fitokimia serbuk simplisia dan ekstrak etanol kulit buah jengkol menunjukkan adanya kandungan senyawa kimia alkaloid, flavonoid, tanin, saponin, glikosida, dan steroid/triterpenoid. Tanin dan flavonoid adalah senyawa aktif antibakteri. urine kelinci mengandung unsur N, P, dan K masing-masing sebesar lebih tinggi 2,72%, 1,1%, dan 0,5% dari pada kotoran dan urine ternak lain seperti sapi, kerbau, domba, kuda, babi, bahkan ayam. Peran nitrogen (N) pada tanaman yaitu unsur N diperlukan oleh tanaman untuk pembentukan bagian vegetatif tanaman, seperti daun, batang dan akar serta berperan vital pada saat tanaman melakukan fotosintesa dengan membentuk klorofil alias zat hijau daun. Dalam sebuah usaha memerlukan manajemen yang baik dalam memasarkan sebuah produk, agar usaha berjalan dengan baik dan mendapatkan manfaat di kalangan masyarakat. Target pasar dari produk yang dihasilkan adalah para petani hortikultura, pengusaha tanaman hias dan juga masyarakat yang menggemari tanaman hias dengan harga yang cukup terjangkau 1 unit produk ukuran 3 kg seharga Rp.61.000. Adapun analisis yang digunakan untuk mengetahui peluang pasar dari produk POKUJON dengan menggunakan analysis SWOT sebagai berikut :

1. Strength (kekuatan)
 - Bahan baku melimpah dan mudah didapatkan
 - Menggunakan bahan baku limbah sehingga berdampak positif bagi masyarakat
 - Efektif dan efisien
 - Harga yang terjangkau
2. Weakness (kelemahan)
 - Pola pikir petani tentang pemupukan
 - Masyarakat belum banyak mengetahui produk pupuk organik padat dari kulitjengkol dan kulit durian.
3. Oppurtinities (peluang)
 - Tingginya minat masyarakat terhadap tanaman hias.
 - Mahalnya pupuk kimia
 - Belum adanya pesaing pasar

4. Threats (Ancaman)

- Kepopuleran pupuk organik padat yang masih kalah dengan pupuk kimia.

2 Harga Pokok Produksi :

Biaya Operasional : Jumlah Produksi = $8.100.000 : 200 = \text{Rp. } 40.500$

Kami ingin memperoleh keuntungan 50% maka, $\text{Rp.}40.500 \times 50\% = \text{Rp. } 20.250$

3 Harga Jual

$\text{Rp.}20.250 + \text{Rp.}40.500 = \text{Rp. } 60.750 = \text{Rp. } 61.000$

4 Laba bersih :

= pendapatan – biaya operasinal = $(200 \times \text{Rp } 61.000) - \text{Rp } 8.100.000 = \text{Rp } 12.200.000 - \text{Rp } 8.100.000 = \text{Rp } 4.100.000$

5 Analisis BCR (Benefit Cost Rational)

Pendapatan : Pengeluaran = $12.200.000 : 8.100.000 = 1,51$

Hasil > 1 usaha layak di jalankan, sedamgkan hasil < 1 usaha tidak layak dijalankan

Analisis BEP

Fixed cost Rp 3.103.000

Variabel = Biaya Operasional : Produksi = $\text{Rp } 8.100.000 : 200 = \text{Rp } 40.500$

Price = Rp 61.000

6 BEP Unit :

Fixed Cost : Price – variabel cost = $\text{Rp } 3.103.000 = \text{Rp } 61.000 - \text{Rp } 40.500 = \text{Rp } 3.103.000 : \text{Rp } 20.500 = 151,3 = 151$

Dalam bulan Juli diperoleh hasil penjualan produk sebanyak :

= $76 \times \text{Rp. } 61.000 = \text{Rp. } 4.636.000$

Pada bulan Agustus hasil penjualan produk sebanyak :

= $85 \times \text{Rp. } 61.000 = \text{Rp. } 5.185.000$

Sedangkan pada bulan September hasil penjualan produk sebanyak :

= $39 \times \text{Rp. } 61.000 = \text{Rp. } 2.379 .000$

7 Laba Bersih :

= Pendapatan – Biaya Operasinal = $(161 \times \text{Rp } 61.000) - \text{Rp } 8.100.000 = \text{Rp. } 9.821.000 - \text{Rp } 8.100.000 = \text{Rp. } 1.721.000$

8 Cash Flow

Istilah arus kas atau cash flow adalah aliran pemasukan dan pengeluaran pada suatu periode yang sudah ditetapkan. Arus kas menjadi hal terpenting dalam manajemen keuangan sebuah bisnis yang berkembang karena menjadi tolok ukur segala strategi yang akan dijalankan dan diambil (Enika Diana Batubara, dkk. 2021). Berikut ini merupakan *cash flow* dari usaha POKUJON yang dijalankan :

LAPORAN ARUS KAS				
Pupuk Organik Padat Kulit Jengkol dan Kulit Durian Per				
31 Maret 2021 - 28 Februari 2022				
Penerimaan :	Bulan 0	Bulan 4	Bulan 8	Bulan 12
Modal Usaha	8.100.000	0	0	0
Laba Bersih	0	6.601.000	6.601.000	6.601.000
Total	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Pemasukan	8.100.000	6.601.000	6.601.000	6.601.000
Pengeluaran :				
Peralatan	3.103.000	0	0	0
Bahan habis pakai	2.641.000	0	0	0
Biaya lainnya	1.466.000	0	0	0
Biava	890.000	0	0	0
Total	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
pengeluaran	8.100.000	0	0	0
 Pemasukan – Pengeluaran				
Kas awal bulan	0	6.601.000	6.601.000	13.202.000
Kas akhir bulan	0	0	6.601.000	6.601.000
Jumlah	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	0	6.520.500	13.202.000	19.803.000

KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil kegiatan Pokujon memiliki beberapa kesimpulan yaitu : Usaha komoditas kulit jengkol dan kulit durian layak untuk dijalankan. Ketiga metode analisis (*Cash Flow*, *Payback Period* (BEP Rupiah dan BEP Unit), *BCR (Benefit Cost Rational)* semuanya mengatakan bahwa usaha ini layak dijalankan. Dengan kelayakan usaha ini maka peluang usaha masih cukup besar untuk mendapatkan keuntungan dari menjalankan usaha pupuk organik padat kulit jengkol dan kulit durian atau POKUJON di Medan dan Berbagai wilayah lainnya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kepada Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan Student Research and Creativity Center (SRCC UMSU), Dosen pendamping Bapak Dr. Jufrizen, S.E., M.Si, serta rekan-rekan yang terlibat dalam penulisan karya ilmiah ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad A. M, Vera Y. Erviana, Iis. S. 2019. Pemberdayaan Masyarakat dalam Pengolahan Limbah Organik. Universitas Ahmad Dahlan. Yogyakarta. *Jurnal SOLMA*. Vol.(08). No.(2).
- Alfin S. 2017. Aktivitas Antioksidan Ekstrak Kulit Jengkol (*Pithecellobium Jiringa*) Dengan Tiga Pelarut Yang Berbeda Kepolaran. Akademi Analisis Kesehatan Pekanbaru. Vol (9). No (1).
- Alqamari,M., Nana.T.M.K., Mukhktar.Y.2021 Pelatihan Pembuatan Pupuk Organik Dari Limbah Baglog Untuk Peningkatan Pendapatan Pada Kelompok Tani Jamur Tiram Di Kelurahan Medan Denai Kecamatan Medan Denai. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*. ISSN : 2685-9882.
- Batubara.D.E, Hartini.S, Tumanggor.H.A, Prayogi.J, 2021. Mempertahankan Cash Flow Di Masa Pandemi Bagi Pengusaha Kecil Di Kelurahan Kenangan Kecamatan Percut Sei Tuan. *Japsi Kontribusi (Jurnal Pengabdian Masyarakat)*. 01 (01):05-09.
- Ermadya.Z.R, Nanda.I.H, Fatikhah,N,D. 2019. Mengolah Limbah Rumah Tangga Untuk Meningkatkan Konsumsi Mandiri. *Jurnal Karinov*. 02 (01). 39-46.
- Kurniawan.A.H.,Dan Fitria.f. Pelatihan Pembuatan Sabun Organik Dari Bahan Minyak Nabati Kelapa Sawit Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Ranting Muhammadiyah Kampung AUR Di Masa Pandemi Covid-19.*Jurnal Pengabdian Masyarakat*. ISSN : 2685-9882.
- Prabowo. S. 2009. Pemanfaatan Limbah Kulit Durian Sebagai Produk Briket di Wilayah Kecamatan Gunung Pati Kabupaten Semarang. Staf pengajar Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim Semarang. Pengurus LP2NU Propinsi Jawa Tengah. Vol (5). No (1).
- Sidabalok. I. Andi K. Suriani. 2014. Pemmanfaatan Limbah Organik Menjadi Kompos. Fakultas Pertanian Universitas Islam Makassar. Vol (05) . No(2).
- Sinaga. I. Rosliana, Riyanto. 2018. Uji Toksisitas (LC50-24Jam) Ekstrak Kulit Jengkol *Pithecellobium jiringa*) Terhadap Larva Udang *Artemia salina* Leach. *Jurnal Biosains*. 4 (2):96-101.

- Siswandi, Kuswardani.A.R, Maimunah. 2020. Uji In-Vitro Ekstrak Kulit Jengkol (*Pithecellobium jiringa*) Sebagai Biofungisida terhadap *Fusarium Oxysporum*, *Colletotrichum capsici*, dan *Cercospora capsici* pada Tanaman Cabai. *Jurnal Ilmiah Pertanian (JIPERTA)*. 2 (2):.144-157.
- Susanti.R.,Mukhtar.Y.,Nana.T.M.B. Pengendalian Hama Penggerek Batang Sawit *Oryctes Rhinoceros* Dengan Menggunakan Buah Nanas Yang Ekonomi Dan Ramah Lingkungan Di Desa Stabat Lama Barat. Kecamatan Wampu.*Jurnal Pengabdian Masyarakat. ISSN : 2685-9882*.
- Ummi. S. Illia. S. M. Wahyu I. D. F. 2018. Pemanfaatan Limbah Urine Kelinci Menjadi Pupuk Organik Cair (Poc). *AJIE - Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*. Vol (03). Issue (02).

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. DATA PRIBADI

Nama : Asprizal Rizky
NPM : 1805170149
Tempat Dan Tanggal Lahir : Gunungsitoli, 21 April 2000
Jenis Kelamin : Laki – Laki
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Anak Ke : 2 Dari 4 Bersaudara
Alamat : Jl. Pattimura No. 59 Mudik Kota
Gunungsitoli
No. Telephone : 0823269235430
Email : rizkypolem544@gmail.com

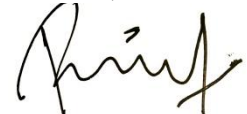
2. DATA ORANGTUA

Nama Ayah : Azmir Polem
Pekerjaan : Wiraswasta
Nama Ibu : Asmey Hutagalung
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Jl. Pattimura No. 59 Mudik Kota
Gunungsitoli
No. Telephone : 085296165777

3. DATA PENDIDIKAN FORMAL

1. SD Negeri 070991 Mudik Gunungsitoli Tahun 2006 - 2012
2. SMP Negeri 1 Gunungsitoli Tahun 2012 - 2015
3. SMK Negeri 1 Gunungsitoli Tahun 2015 - 2018
4. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2018 – 2022

Medan, Juli 2022



(ASPRIZAL RIZKY)