



## Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo Lampung Tengah

Happy Chandra Wardhana<sup>1</sup>, Jawoto Nuswantoro<sup>2</sup>, Gustin Padwa Sari<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Muhammadiyah Metro, Jl Ki Hajar Dewantara, 34111, Lampung Indonesia

<sup>3</sup> Universitas Muhammadiyah Metro, Jl Ki Hajar Dewantara, 34111, Lampung Indonesia

E-mail: [happychandra09@gmail.com](mailto:happychandra09@gmail.com)<sup>1</sup>  
[jawoto46@gmail.com](mailto:jawoto46@gmail.com)<sup>2</sup>  
[gustinpadasari88@gmail.com](mailto:gustinpadasari88@gmail.com)<sup>3</sup>

### ARTICLE INFO

Article history:  
Received Maret 2022  
Received in Revised April 2022  
Accepted September 2022

Keyword's : *Cost Plus Pricing Method, Break Even Point, Implementation Selling Price, Profit Planning.*

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui harga jual dengan menggunakan penerapan metode cost plus pricing dan analisis break even point sebagai perencanaan laba pada Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo Lampung Tengah. Teori yang digunakan yaitu Theory of Constraint (TOC) atau Teori Kendala. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data primer melalui wawancara. Subjek pada penelitian ini adalah Bapak Chairul selaku pemilik rumah makan. Metode analisis data yang digunakan adalah perhitungan cost plus pricing dengan metode full costing, perhitungan BEP atas dasar unit dan atas dasar jumlah penjualan dalam rupiah. Hasil penelitian ini menunjukkan harga jual dengan penerapan metode cost plus pricing lebih tinggi. Rincian perhitungannya terdapat selisih harga sebesar Rp5.208,3 dari hasil CEP sebesar Rp23.741,3 dan perhitungan rumah makan sebesar Rp18.533,3. Perhitungan yang didapat dari analisis BEP disimpulkan bahwa selama Bulan Mei 2022 rumah makan telah mengalami laba, dan perhitungan dalam perencanaan laba mengalami kenaikan dan penurunan laba.

*This study aims to determine the selling price by using the cost plus pricing method and break even point analysis as profit planning at Aa' Bangunrejo Grilled Chicken Restaurant, Central Lampung. The theory used is the Theory of Constraint (TOC) or the Theory of Constraints. The method used in this research is descriptive qualitative. In this study, researchers used primary data through interviews. The subject of this research is Mr. Chairul as the owner of the restaurant. The data analysis method used is the calculation of cost plus pricing with the full costing method, the calculation of BEP on the basis of units and on the basis of the number of sales in rupiah. The results of this study indicate that the selling price with the application of the cost plus pricing method is higher. The details of the calculation are that there is a price difference of Rp. 5,208.3 from the CEP results of Rp. 23,741.3 and the calculation of restaurants of Rp. 18,533.3. The calculation obtained from the BEP analysis concluded that during the month of May 2022 the restaurant had experienced a profit, and the calculation in profit planning experienced an increase and decrease in profit.*

Expensive : Jurnal Akuntansi dan Keuangan

Website : <https://scholar.ummetro.ac.id/index.php/expensive>



This is an open access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

\* Corresponding author. Telp.: +6281-0000-0000; fax: +0-000-000 0000. E-mail address: [author@institute.xxx](mailto:author@institute.xxx)

Peer review under responsibility of Expensive: Accounting Journal. [xxxx-xxxx](#).

## PENDAHULUAN

Di Indonesia kata bisnis tentu sudah tidak asing lagi, bahkan memiliki peranan vital terhadap pendapatan negara. Bisnis merupakan kegiatan dalam menjual produk atau jasa agar memberikan keuntungan bagi pemiliknya. Faktanya bisnis tidak selalu berkaitan dengan perusahaan yang besar tetapi juga berkaitan dengan usaha-usaha yang tergolong kecil dan tidak memiliki aset yang besar seperti Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro Kecil berperan dalam pertumbuhan ekonomi nasional dan penyerapan tenaga kerja yang sangat besar dimana jumlah Usaha Mikro Kecil (UMK) di Indonesia 26 juta usaha atau memiliki kontribusi 98,33% (BPS, 2019). Usaha mikro adalah sumber utama pendapatan dan kesempatan kerja bagi masyarakat bawah. Pengembangan usaha mikro sangat erat dengan usaha pemberdayaan masyarakat bawah yang merupakan pelaku utama usaha tersebut. Menurut Undang-Undang No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Sedangkan perusahaan perseorangan adalah suatu bisnis yang dimiliki dan dikelola oleh seorang individu, dimana orang tersebut menjalankan usahanya untuk mendapatkan keuntungan dari aktivitas bisnisnya (Asikin & Suhartana, 2016). Kelangsungan hidup dan perkembangan bisnis perusahaan di masa mendatang sangat tergantung pada kemampuan pemilik untuk ‘memanage’ seluruh aspek dalam aktivitas bisnisnya.

Perkembangan dunia usaha semakin hari semakin bersaing dan kompleks. Salah satu bisnis yang berkembang dan cukup banyak menyebar di seluruh penjuru nusantara sampai ke pelosok desa dengan berbagai jenis dan ciri khas yang dimiliki adalah rumah makan. Suatu bisnis yang cukup bergengsi dan tidak ada matinya di mata masyarakat mulai dari warung kecil sampai dengan restoran. Sebab yang pasti setiap orang membutuhkan pangan sebagai kebutuhan pokok manusia dalam hidup. Usaha ini pun fleksibel sesuai kategori pasar yang dituju, bisa merambah masyarakat kelas bawah dengan sampai menyentuh masyarakat kelas atas.

Bisnis di bidang rumah makan akhir-akhir ini telah menunjukkan perkembangan yang cukup baik setelah mengalami penurunan beberapa waktu lalu akibat pandemi Covid-19. Hal tersebut justru memunculkan inovasi dan kreatifitas yang dilakukan pihak rumah makan seperti *delivery order* atau istilah baru seperti *take away* untuk restoran yang berada di wilayah zona merah pandemi Covid-19. Perkembangan di bidang ini dipengaruhi oleh banyak faktor, diantaranya adalah situasi ekonomi Indonesia yang kembali membaik telah mendorong orang untuk memulai usaha baru dan bisnis kuliner yang merupakan salah satu bisnis yang tak pernah sepi pengunjung, pasalnya semua orang butuh makan setiap harinya. Salah satu informasi yang penting untuk pengambilan keputusan adalah informasi atas laba. Informasi atas laba ini menunjukkan kekuatan dan performa perusahaan dalam menghasilkan laba dimasa yang akan datang. Pentingnya informasi

ini disadari oleh perusahaan sehingga manajemen cenderung melakukan manajemen laba untuk memperlihatkan kinerja yang sesuai dengan ekspektasi pasar serta untuk mengatasi konflik yang timbul antara manajemen dengan pihak *stakeholder* (Sari & Febriyanto, 2019). Adapun faktor-faktor lain yang juga berpengaruh terhadap perkembangan bisnis rumah makan adalah demografi, *lifestyle*, serta kebiasaan lokal atau nasional.

Penentuan harga jual yang salah akan membawa dampak buruk bagi perusahaan, terutama pada sektor keuangan perusahaan. Sehingga lama kelamaan mungkin saja dapat menimbulkan kerugian karena harga jual yang tidak berubah dan biaya-biaya bahan yang digunakan untuk produksi semakin tinggi. Penentuan harga jual yang tepat merupakan salah satu keputusan yang sulit bagi manajemen perusahaan. Kesalahan penentuan harga jual dapat berakibat fatal bagi perusahaan. Jika harga yang ditentukan terlalu mahal, pelanggan akan enggan membeli dan akan berpindah ke perusahaan lain. Namun sebaliknya, jika harga terlalu murah maka biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk produksi tidak akan tertutup sehingga perusahaan akan mengalami kerugian (Krismiaji & Anni, 2019).

Ada beberapa metode yang dapat digunakan untuk menghitung harga jual produk. Salah satu metode yang banyak digunakan adalah metode *cost plus pricing*. Metode ini merupakan metode yang sederhana karena untuk menghitung harga jual hanya dengan menambahkan taksiran biaya penuh dengan laba yang diharapkan perusahaan.

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo Lampung Tengah, alasannya karena peneliti ingin memfokuskan penelitian pada penentuan harga jual pada UMKM dengan metode *cost plus pricing* dan analisis perencanaan laba dengan metode *break even point*.

Contoh kasus yang terkait dengan penentuan harga jual dan analisis laba yang terjadi yaitu harga jual pada salah satu menu makanan terlaris di rumah makan tersebut yaitu ayam bakar. Jenis ayam yang digunakan untuk produk ini adalah Ayam Kampung, harga per ekor nya mencapai Rp 40.000 yang dibagi menjadi 4 bagian. Rata – rata ayam yang dipotong perhari mencapai 10 ekor. Total bumbu yang digunakan untuk 10 ekor adalah Rp 75.000, kemudian ongkos tenaga kerja sebesar Rp. 45.000 per hari dan dikonversi dengan waktu kerja per hari nya 10 jam maka di hitung Rp 4.500 per jamnya. Dan pada harga jual diterapkan oleh pemilik rumah makan sebesar Rp 20.000, sedangkan dalam hal pendapatan pihak rumah makan mengaku belum pernah mengalami kerugian dan biaya produksi serta tenaga kerja dapat tertutupi namun tidak mengetahui secara pasti nominal yang didapat pada suatu periode tertentu.

Pemilik rumah makan juga mengaku melakukan pencatatan keuangan secara manual. Berdasarkan keterangan pemilik pula permasalahan yang sedang terjadi pada sektor keuangan yang dialami adalah sering terjadinya kebocoran keuangan pada anggaran belanja dan belum diketahui

dengan pasti laba yang diperoleh pada periode tertentu. Pemilik melakukan pencatatan keuangan pada transaksi dan utang piutang untuk biaya bahan daging saja serta belum memiliki sistem pembukuan akuntansi.

Dalam mengarungi waktu tentu saja suatu perusahaan harus tajam melihat kondisi dan situasi permintaan konsumen. Pihak rumah makan setiap beberapa tahun sekali mengalami perubahan permintaan menu makanan, hal itu berpengaruh terhadap jumlah biaya produksi, volume produksi, harga, dan laba yang dicapai. Disisi lain biaya produksi terus mengalami perubahan yang dinamis. Perubahan biaya produksi, volume produksi, dan harga jual setiap menu makanan akan mempengaruhi tingkat pendapatan laba dan titik impas yang dicapai pihak rumah makan. Untuk itu perlu dilakukan analisis lebih lanjut mengenai penerapan harga jual dengan metode yang tepat dan analisis *break even point* guna mengetahui secara pasti pendapatan laba yang diperoleh dalam kurun waktu periode tertentu, serta sensitivitasnya terhadap biaya produksi, volume produksi, dan perubahan harga jual

## LANDASAN TEORI

### *Theory of Constraint (TOC)*

*Theory of Constraint (TOC)* atau teori kendala merupakan filosofi manajemen yang dikembangkan oleh Eliyahu Moshe Goldartt pada tahun 1986 dan dikenalkan dalam bukunya, *The Goal*. Pokok utama dari teori ini adalah sebuah pendekatan yang mengarah pada peningkatan proses dengan berfokus pada elemen yang terbatas untuk menghasilkan suatu tingkatan output, perusahaan akan mencapai kesuksesan dengan cara memaksimalkan tingkat output produksi secara keseluruhan. Untuk itu manajer perusahaan perlu memfokuskan perhatian pada kendala atau pemborosan yang dapat memperlambat proses produksi.

Menurut Blocher (2014) *Theory of Constraint (TOC)* adalah semua aktivitas yang dapat memperlambat waktu siklus produk (Inayati & Wahyuningsih, 2018). Oleh karena itu, kendala adalah segala aktivitas yang dapat memperlambat proses produksi sehingga kendala dapat terjadi berdasarkan hal yang telah diidentifikasi maupun yang belum teridentifikasi.

Menurut Irwan dan Haryono dalam (Inayati & Wahyuningsih, 2018) Pendekatan *Theory of Constraint (TOC)* atau teori kendala adalah bagian yang menyempurnakan Total Quality Management, pendekatan ini memfokuskan usaha-usaha perbaikan yang tampaknya paling efektif. Menurut Blocher dalam (Hasanah et al., 2020) *Theory of Constraint (TOC)* atau teori kendala dikembangkan untuk membantu manajer mengurangi waktu siklus dan biaya operasional. Teori kendala merupakan metode yang menekankan pengurangan biaya dan kecepatan pada arus produksi dengan melepaskan kendala serta mengurangi tingkat persediaan.

## **Akuntansi Biaya**

Akuntansi biaya merupakan salah satu pengkhususan dalam akuntansi, sama halnya dengan akuntansi keuangan, akuntansi pemerintahan, akuntansi pajak dan sebagainya. Ciri utama yang membedakan akuntansi biaya dengan akuntansi yang lain adalah kajian datanya. Akuntansi biaya mengkaji data biaya untuk digolongkan, dicatat, dianalisis dan dilaporkan dalam laporan informasi akuntansi.

Akuntansi biaya dapat didefinisikan sebagai proses pencacatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya-biaya pembuatan dan penjualan barang jadi (produk) atau penyerahan jasa dengan cara-cara tertentu serta menafsirkan hasilnya (Dewi & Kristanto, 2013).

## **Biaya**

Menurut Siregar dkk dalam (Nur, 2018) biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat sekarang atau masa yang akan datang. Dari pengertian tersebut dapat diartikan bahwa biaya adalah suatu pengeluaran untuk memperoleh barang atau jasa yang diukur dengan satuan uang.

## **Harga**

Menurut Haryanto dalam (Gerung et al., 2017) harga adalah suatu nilai uang yang ditentukan oleh perusahaan sebagai imbalan barang atau jasa yang diperdagangkan dan sesuatu yang lain yang diadakan suatu perusahaan guna memuaskan keinginan pelanggan. Harga yang ditunjukkan oleh pelanggan atau pembeli adalah biaya yang dikeluarkan untuk sesuatu (Nasution et al., 2020). Sedangkan bagi perusahaan harga ialah satu dari banyaknya unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pemasukan (Sudrartono & Saepudin, 2020). Dari definisi tersebut dapat kita ketahui bahwa harga yang dibayarkan oleh pembeli sudah termasuk dalam pelayanan yang diberikan oleh penjual. Bahkan penjualpun menginginkan sejumlah laba dari harga tersebut.

Metode penetapan harga jual yang digunakan pada penelitian ini yaitu:

## **Cost Plus Pricing**

Cost Plus Pricing atau sering disebut penentuan harga jual normal adalah penetapan harga jual dengan cara menambah total biaya dengan laba/markup yang dihitung dengan formula tertentu.

*Cost plus pricing method* adalah penentuan harga jual dengan cara menambah laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa mendatang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Dua unsur yang diperhitungkan untuk menentukan harga jual produk yaitu taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan. Menurut Wijaya dalam (Danela, 2021) Taksiran biaya penuh dihitung dengan metode *full costing* dan *variable costing*. Metode ini memiliki dua pendekatan biaya, yaitu: pendekatan *full costing* dan pendekatan *variable costing*.

## **BREAK EVEN POINT (BEP)**

Menurut Sujarweni dalam (Putri, 2019) break even point atau titik impas adalah kondisi dimana suatu perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan untung maupun tidak menderita kerugian. Break even point (titik impas) adalah titik dimana jumlah total biaya sama dengan jumlah total penghasilan, dengan demikian perusahaan tidak menerima laba maupun rugi. Sedangkan menurut Prastowo dalam (Putri, 2019) analisis titik impas (break even point analysis) adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Analisis break even point sering digunakan dalam menganalisis keuangan perusahaan, dimana dalam teknik ini mencoba mencari dan menganalisis aspek hubungan besarnya investasi dan besarnya volume rupiah yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba tertentu.

### **Keterkaitan Analisis BEP dan Perencanaan Laba**

Laba merupakan tujuan utama dari setiap perusahaan, sehingga manajemen perlu melakukan perencanaan laba pada produk yang akan dijual. Untuk mengetahui besaran laba yang ingin dicapai maka perusahaan perlu menghitung laba yang ingin diperoleh dengan menggunakan metode break even point. Untuk mengetahui besarnya break even point perlu diadakannya analisis terhadap hubungan biaya, volume, dan harga jual.

Kedua hal tersebut memiliki keterkaitan yaitu biaya akan menentukan harga jual, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi berpengaruh langsung terhadap biaya. Sehingga perusahaan perlu mempertimbangkan mengenai biaya yang akan dikeluarkan, target volume penjualan yang akan dicapai dan penetapan harga jual untuk masa yang akan datang.

Analisa break even point bukan hanya mengetahui keadaan perusahaan yang berada di titik impas saja, tetapi analisis break even point mampu memberikan informasi kepada pemimpin perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif yaitu istilah yang digunakan dalam penelitian untuk suatu kajian yang bersifat deskriptif dan lebih difokuskan untuk menjawab pertanyaan penelitian yang terkait dengan pertanyaan siapa, apa, dimana dan bagaimana suatu peristiwa atau pengalaman terjadi hingga akhirnya dikaji secara mendalam untuk menemukan pola-pola yang muncul pada peristiwa tersebut (Kim H., Sefcik J. S. & Bradway dalam (Yuliani, 2020). Data yang digunakan merupakan data primer dimana wawancara menjadi metode dalam pengumpulan data, pengumpulan data dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada

pemilik rumah makan secara langsung. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara yang nantinya dapat digunakan sebagai data penguat. Kemudian data tersebut akan digunakan untuk mengidentifikasi penetapan harga jual dengan metode *cost plus pricing* dan analisis *break even point* sebagai dasar perencanaan laba. Menurut Sugiyono dalam (Handayani, 2017). Metode penelitian naturalistic/kualitatif, digunakan untuk meneliti pada tempat yang alamiah, dan penelitian tidak membuat perlakuan, karena peneliti dalam mengumpulkan data bersifat *emic*, yaitu berdasarkan pandangan dari sumber data, bukan pandangan peneliti.

Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*), dengan mempelajari dan mengumpulkan bahan – bahan kepustakaan, literature yang ada kaitannya dengan penulisan skripsi ini, dan penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan dengan teknik dokumentasi dan wawancara

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Rumah Makan Ayam Bakar Aa' didirikan pada tahun 1995 yang fokus pada kuliner masakan khas Jawa dan Sunda dan merupakan salah satu rumah makan yang pertama kali berdiri di Desa Bangunrejo Kecamatan Bangunrejo Kabupaten Lampung Tengah. Usaha Rumah Makan Ayam Bakar Aa' dikelola oleh Pak Chairul bersama istrinya serta dua orang karyawan. Dua karyawan bertugas membantu secara keseluruhan operasional rumah makan mulai dari pembersihan dan pemotongan ayam, memasak, dan melayani tamu. Rumah Makan Ayam Bakar Aa' belum memiliki manajemen seperti kepala dapur, bagian pelayanan dan sebagainya. Hal ini disebabkan karena sulitnya mencari tenaga kerja yang mumpuni. Sumber Daya Manusia (SDM) dalam usaha kuliner memegang peranan penting. Utamanya di bagian pengolahan, yang punya kemampuan mengikah rasa sehingga mempunyai rasa yang khas. Kemudian di bagian pelayanan tak kalah pentingnya sebagai ujung tombak dari usaha kuliner. Dengan pelayanan yang ramah, sopan dan cepat menentukan keberlangsungan usaha tersebut. Dibutuhkan pula kepribadian dari tenaga kerja yang jujur dalam melaksanakan tugas dan pedoman kerja yang sudah ditentukan. Disamping total service RM. Ayam Bakar Aa' juga memiliki standarisasi bumbu yang terus terjaga sampai saat ini.

### **Penentuan Harga Jual Menurut RM. Ayam Bakar Aa'**

Rumah Makan Ayam Bakar Aa' dalam menentukan harga jual menurut hasil wawancara bersama Pak Chairul bahwa “penentuan harga jual dipengaruhi oleh seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, kemudian ditambah keuntungan yang diinginkan sebesar 20%. Selain itu juga melihat harga pasaran dari menu terkait sebagai bahan pertimbangan”. Jadi, perhitungan harga jual yang dilakukan oleh Rumah Makan Ayam Bakar Aa' yaitu dengan menjumlahkan seluruh total biaya produksi dan ditambah jumlah *mark up* yang diinginkan sebesar 20%. Maka dari itu penulis

akan menjabarkan penentuan harga jual menurut Rumah Makan Ayam Bakar Aa' untuk produksi salah satu menu makanan pada bulan Mei. Berikut deskripsi penentuan harga jual menurut rumah makan:

**Tabel 1. Biaya Bahan Baku Perpotong menurut Rumah Makan**

| No.          | Jenis           | Kuantitas | Harga Perolehan<br>(Rp) | Jumlah Biaya<br>(Rp) |
|--------------|-----------------|-----------|-------------------------|----------------------|
| 1.           | Ayam<br>Kampung | 20 potong | 12.500/potong           | 250.000              |
| 2.           | Bumbu           |           | 54.000/hari             | 54.000               |
| <b>Total</b> |                 |           |                         | <b>304.000</b>       |

Sumber: Data diolah dari Rumah Makan Ayam Bakar Aa',2022

Berdasarkan wawancara bersama Pak Chairul selaku pemilik, Rumah Makan Ayam Bakar Aa' menggunakan beberapa bahan baku dalam proses produksi menu. Bahan baku tersebut antara lain berupa ayam potong dan biasanya dibutuhkan 20 potong perharinya. Biaya yang dibutuhkan untuk membeli ayam adalah Rp12.500 per potong. Ada tambahan bahan baku dari bumbu yang dibutuhkan yakni sebesar Rp54.000 per harinya.

**Tabel 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung menurut Rumah Makan**

| No.          | Jumlah TKL | Jumlah<br>Masak per<br>hari | Upah per hari<br>(Rp) | Jumlah Gaji (Rp) |
|--------------|------------|-----------------------------|-----------------------|------------------|
| 1.           | 1 orang    | 1                           | 50.000                | 50.000           |
| <b>Total</b> |            |                             |                       | <b>50.000</b>    |

Sumber: Data diolah dari Rumah Makan Ayam Bakar Aa',2022

Dalam menjalankan produksi ayam bakar/goreng, tenaga kerja yang dibutuhkan berjumlah 1 orang. Biaya gaji yang dikeluarkan adalah per hari sebesar Rp50.000. setelah melakukan wawancara dengan Pak Chairul, beliau mengatakan bahwa “Perhari Rumah Makan Ayam Bakar Aa' melakukan 1 kali masak yang dikerjakan oleh 1 orang tenaga kerja, dibantu oleh Ibu Dian selaku istri pemilik dan perhari nya menghasilkan 20 potong ayam untuk 1 kali masak”. Setelah ditanyakan kepada Pak Chairul upah per orang dalam satu hari sebesar Rp50.000.

**Tabel 3. Biaya Overhead menurut Rumah Makan**

| No.          | Jenis Biaya Overhead | Jumlah<br>Biaya (Rp) | Jangka<br>Waktu | Total Biaya<br>Perhari<br>(Rp) |
|--------------|----------------------|----------------------|-----------------|--------------------------------|
| 1.           | Biaya listrik        | 500.000              | 30 hari         | 16.666                         |
| <b>Total</b> |                      |                      |                 | <b>16.666</b>                  |

Sumber : Data diolah dari Rumah Makan Ayam Bakar Aa',2022

Berdasarkan tabel diatas, rumah makan memerlukan listrik untuk proses produksi dan operasional. Proses produksi dan operasional tersebut membutuhkan listrik kurang lebih sebesar Rp500.000/bulan. Dalam artian per periode produksi rumah makan ini membutuhkan listrik sebesar  $Rp500.000:30 = Rp16.666$ .

**Tabel 4. Perhitungan Harga Jual menurut Rumah Makan**

| No.          | Elemen Biaya             | Jumlah<br>Biaya (Rp) | Unit<br>Diproduksi | Biaya per<br>potong (Rp) |
|--------------|--------------------------|----------------------|--------------------|--------------------------|
| 1.           | Biaya Bahan Baku         | 304.000              | 20                 | 15.200                   |
| 2.           | Tenaga Kerja<br>Langsung | 50.000               | 20                 | 2.500                    |
| 3.           | Biaya Overhead           | 16.666               | 20                 | 833,3                    |
| <b>Total</b> |                          | <b>120.666</b>       |                    | <b>18.533,3</b>          |

Sumber : Data diolah dari Rumah Makan Ayam Bakar Aa',2022

Dalam menentukan harga jual rumah makan menjadikan biaya bahan baku sebagai landasan dan menggunakan harga pasaran sesuai dengan para pesaing sebagai pertimbangan. Rumah Makan Bumi Ayu dan Warung Lesehan Ibu Latifah adalah pesaing rumah makan yang juga memiliki pelanggan lumayan ramai setelah Rumah Makan Ayam Bakar Aa'. Keduanya menjual harga ayam bakar/goreng memang sedikit lebih murah dikarenakan bahan baku yang digunakan berbeda yakni ayam potong sedangkan Rumah Makan Ayam Bakar Aa' menggunakan ayam kampung, untuk harga pasaran ayam bakar/goreng sekitar Rp17.000/potong.

### **Perhitungan Harga Jual Menurut Metode Full Costing**

Dalam perhitungan menurut *cost plus pricing* dengan metode *full costing*, termasuk dalam perhitungan yang sama dengan rumah makan adalah biaya *overhead* berupa biaya listrik sebesar Rp500.000/bulan yang jika di konversi dalam hitungan perhari maka biaya nya sebesar Rp16.666/hari. Biaya tenaga kerja langsung pun sama dengan perhitungan rumah makan yaitu sebesar Rp50.000/hari.

**Tabel 5. Biaya Bahan Baku Perpotong**

| No.          | Jenis        | Kuantitas | Harga Perolehan (Rp) | Jumlah Biaya (Rp) |
|--------------|--------------|-----------|----------------------|-------------------|
| 1.           | Ayam Kampung | 20 potong | 12.500/potong        | 250.000           |
| <b>Total</b> |              |           |                      | <b>250.000</b>    |

Sumber : Data diolah dari Rumah Makan Ayam Bakar Aa', 2022

Tidak berbeda dengan perhitungan rumah makan, dalam perhitungan menurut *cost plus pricing* pastinya akan menghitung biaya bahan baku. Bahan baku yang digunakan adalah ayam kampung dan setiap kali produksi perhari membutuhkan kurang lebih 5 ekor yang dibagi menjadi 4 potong per ekornya dan total adalah 20 ekor. Biaya yang dibutuhkan untuk membeli ayam kampung adalah Rp40.000 per ekor, yang diasumsikan jika di bagi menjadi 4 potong maka harga per potongnya sebesar Rp12.500. Karena rumah makan memproduksi ayam secara harian, maka pencatatan biaya produksi yang dilakukan juga jangka waktu harian.

**Tabel 6. Biaya Non Produksi**

| No.          | Jenis Biaya           | Biaya Perbulan (Rp) | Biaya Per Periode |
|--------------|-----------------------|---------------------|-------------------|
| 1.           | Biaya Depresiasi Aset | 3.125.000           | 104.166           |
| <b>Total</b> |                       |                     | <b>104.166</b>    |

Sumber : Data diolah dari Rumah Makan Ayam Bakar Aa', 2022

Penggunaan asset dan peralatan dalam produksi menyebabkan depresiasi atau penyusutan nilai dari asset tersebut. Tujuan dari menghitung depresiasi adalah untuk menyesuaikan biaya asset produktif. Nilai depresiasi harus dihitung karena akan berpengaruh ke laporan keuangan.

**Tabel 16. Perhitungan Harga Jual menurut Metode *Full Costing***

| No.          | Elemen Biaya            | Jumlah Biaya (Rp) | Unit Diproduksi | Biaya per potong (Rp) |
|--------------|-------------------------|-------------------|-----------------|-----------------------|
| 1.           | Biaya Bahan Baku        | 304.000           | 20              | 15.200                |
| 2.           | Tenaga Kerja Langsung   | 50.000            | 20              | 2.500                 |
| 3.           | Biaya Overhead Tetap    | 16.666            | 20              | 833,3                 |
| 4.           | Biaya Overhead Variabel | -                 | -               | -                     |
| 5.           | Biaya Non Produksi      | 104.166           | 20              | 5.208,3               |
| <b>Total</b> |                         |                   |                 | <b>23.741,6</b>       |

Sumber : Data diolah dari Rumah Makan Ayam Bakar Aa', 2022

Perhitungan harga dengan metode *full costing* dan menurut perusahaan mengalami perbedaan. Dari tabel diatas diketahui bahwa harga satu potong ayam adalah sebesar Rp23.741,6 sedangkan menurut rumah makan sebesar Rp18.533,3 yang berarti memiliki selisih Rp5.208,3.

Biaya produksi yang dihitung menggunakan metode *full costing* menghasilkan biaya yang lebih besar jika dibandingkan dengan metode yang digunakan rumah makan. Hal ini karena jika menggunakan metode *full costing* semua biaya dirinci dengan jelas sehingga dapat dihitung semua. Sedangkan menurut rumah makan menghasilkan harga yang lebih kecil karena rumah makan tidak memasukkan secara rinci biaya overhead ke dalam biaya produksinya.

### Perhitungan Margin Kontribusi

Margin Kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel, jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan apabila masih sisa akan menjadi laba.

#### a) Margin Kontribusi dalam Rupiah

$$MK = \text{Harga Jual} - \text{Biaya variabel per unit}$$

Minggu ke-1

$$\begin{aligned} MK &= (20.000 \times 208) - 3.278.262 \\ &= 4.160.000 - 3.278.262 \\ &= 881.738 \end{aligned}$$

Minggu ke-2

$$\begin{aligned} MK &= (20.000 \times 201) - 3.171.862 \\ &= \text{Rp}4.020.000 - 3.171.862 \\ &= 848.138 \end{aligned}$$

Minggu ke-3

$$\begin{aligned} MK &= (20.000 \times 198) - 3.126.262 \\ &= 3.960.000 - 3.126.262 \\ &= 833.738 \end{aligned}$$

Minggu ke-4

$$\begin{aligned} MK &= (20.000 \times 217) - 3.415.062 \\ &= 4.340.000 - 3.415.062 \\ &= 924.938 \end{aligned}$$

#### b) Margin Kontribusi dalam Unit

$$MK \text{ Unit} = \frac{\text{Margin kontribusi per Unit}}{\text{Unit Produk yang Dijual}}$$

Minggu ke-1

$$\begin{aligned} MK &= \frac{881.738}{208} \\ &= 4.239,125 \end{aligned}$$

Minggu ke-2

$$\begin{aligned} MK &= \frac{848.138}{201} \\ &= 4.219,59 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Minggu ke-3} \\ \text{MK} &= \frac{833.738}{198} \\ &= 4.211\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Minggu ke-4} \\ \text{MK} &= \frac{924.938}{217} \\ &= 4.262\end{aligned}$$

### Rasio Margin Kontribusi

Rasio margin kontribusi sangat berguna untuk menentukan titik impas untuk rumah makan secara keseluruhan

#### a) Rasio Margin Kontribusi Total

$$\begin{aligned}\text{RCM} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ \text{RCM Total} &= \frac{3.488.552}{16.480.000} \times 100\% = 21\%\end{aligned}$$

#### b) Rasio Margin selama Bulan Mei

$$\begin{aligned}\text{Minggu ke-1} & & \text{Minggu ke-2} \\ \text{RCM} &= \frac{881.738}{4.160.000} \times 100\% = 21,2\% & \text{RCM} &= \frac{848.138}{4.020.000} \times 100\% = 21,1\% \\ \text{Minggu ke-3} & & \text{Minggu ke-4} \\ \text{RCM} &= \frac{833.738}{3.960.000} \times 100\% = 21\% & \text{RCM} &= \frac{924.938}{4.340.000} \times 100\% = 21,3\%\end{aligned}$$

Selama Bulan Mei Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo memiliki rasio margin kontribusi (RCM) 21%. Hal ini berarti Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo merencanakan peningkatan pendapatan sebesar Rp16.480.000, pemilik usaha dapat menentukan margin kontribusi sebesar Rp3.448.552 dan memperoleh laba sebesar Rp2.088.552

### Break Even Point

*Break even point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

#### a) BEP dalam Rupiah

##### 1) BEP total Bulan Mei

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{RCM}}$$

$$= \frac{1.400.000}{21\%} = 6.666.666$$

## 2) BEP selama Bulan Mei

Minggu ke-1

$$\text{BEP} = \frac{350.000}{21,2\%} = 1.650.943$$

Minggu ke-3

$$\text{BEP} = \frac{350.000}{21\%} = 1.666.666$$

Minggu ke-2

$$\text{BEP} = \frac{350.000}{21,1\%} = 1.658.767$$

Minggu ke-4

$$\text{BEP} = \frac{350.000}{21,3\%} = 1.643.192$$

Dari minggu pertama sampai minggu keempat *break even point* mengalami kenaikan dan penurunan yang mana BEP tertinggi pada minggu ke-3 yaitu Rp1.666.666 dan BEP terendah pada minggu ke-4 Rp1.643.192.

## b) BEP dalam Unit

Minggu ke-1

$$\text{BEPunit} = \frac{350.000}{4.239,1} = 82,5$$

Minggu ke-3

$$\text{BEPunit} = \frac{350.000}{4.211} = 83$$

Minggu ke-2

$$\text{BEPunit} = \frac{350.000}{4.219,6} = 83$$

Minggu ke-4

$$\text{BEPunit} = \frac{350.000}{4.262} = 82$$

Setelah diketahui BEP per unit selanjutnya menghitung BEP jumlah total, maka dapat dicari dengan rumus sebagai berikut

$$\begin{aligned} \text{BEP Total} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Margin Kontribusi rata-rata per unit}} \\ &= \frac{1.400.000}{4.232,93} = 330 \text{ pcs} \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas menunjukkan bahwa tingkat pendapatan titik impas dalam rupiah menunjukkan jumlah pendapatan perminggu selama Bulan Mei ayam bakar Aa' telah mencapai BEP, sama halnya perhitungan *break even point* total 330pcs sedangkan volume pendapatan yang terjadi sebanyak 824pcs. Hal ini menunjukkan bahwa volume pendapatan yang dilakukan rumah makan telah mencapai BEP.

## Perhitungan Perencanaan Laba

Perhitungan perencanaan laba dilakukan dengan menghitung *margin of safety* atau tingkat keamanan perusahaan dan dengan melakukan perhitungan analisis target laba. Perhitungan *margin of safety* dilakukan bertujuan untuk mengetahui di titik mana perusahaan berada dalam posisi aman.

### a) *Margin of Safety (MOS)*

#### 1) MOS total selama bulan Mei 2022

$$\text{MOS Total} = \frac{\text{penjualan per budget} - \text{penjualan impas}}{\text{penjualan per budget}} \times 100\%$$

$$\text{MOS Rupiah} = \text{MOS} \times \text{Anggaran Penjualan}$$

$$\text{MOS Total} = \frac{16.480.000 - 6.666.666}{16.480.000} \times 100\% = 60\%$$

$$\text{MOS Rupiah} = 60\% \times 16.480.000 = 9.888.000$$

#### 2) MOS selama bulan Mei 2022

##### Minggu ke-1

$$\text{MOS Total} = \frac{4.160.000 - 1.650.943}{4.160.000} \times 100\% = 60\%$$

$$\text{MOS Rupiah} = 60\% \times 4.160.000 = 2.496.000$$

##### Minggu ke-2

$$\text{MOS Total} = \frac{4.020.000 - 1.658.767}{4.020.000} \times 100\% = 96\%$$

$$\text{MOS Rupiah} = 96\% \times 4.020.000 = 3.859.200$$

##### Minggu ke-3

$$\text{MOS Total} = \frac{3.960.000 - 1.666.666}{3.960.000} \times 100\% = 58\%$$

$$\text{MOS Rupiah} = 58\% \times 3.960.000 = 2.296.800$$

Minggu ke-4

$$\text{MOS Total} = \frac{4.340.000 - 1.643.192}{4.340.000} \times 100\% = 62\%$$

$$\text{MOS Rupiah} = 62\% \times 4.340.000 = 2.690.000$$

*Margin of Safety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even point*. Melalui perhitungan *margin of safety* selama bulan Mei 2022, produk yang memiliki *margin of safety* lebih kecil menunjukkan hasil penjualan produk tersebut lebih rawan mengalami kerugian.

### Analisis Target Laba

Analisis target laba dilakukan bertujuan untuk mengetahui berapa volume penjualan yang akan dicapai untuk laba tertentu.

#### a) Analisis Target Laba dalam Unit

Analisis target laba Bulan Mei pada Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo dapat dihitung dengan rumus dibawah ini

$$\text{Target Laba} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{margin kontribusi per unit}}$$

Minggu ke-2

$$\begin{aligned} \text{Target laba} &= \frac{350.000 + 1.442.000}{4.239,1} \\ &= 423 \end{aligned}$$

Minggu ke-3

$$\begin{aligned} \text{Target laba} &= \frac{350.000 + 1.890.000}{4.219,6} = \\ &= 531 \end{aligned}$$

Minggu ke-4

$$\begin{aligned} \text{Target laba} &= \frac{350.000 + 2.146.000}{4.211} \\ &= 593 \end{aligned}$$

Juni Minggu ke-1

$$\begin{aligned} \text{Target laba} &= \frac{350.000 + 1.442.000}{4.252} \\ &= 421 \end{aligned}$$

#### b) Analisis Target Laba dalam Rupiah

Analisis target laba Bulan Mei pada Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo dapat dihitung dengan rumus dibawah ini

$$\text{Target Laba} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{margin kontribusi per unit}}$$

Minggu ke-2

$$\text{Target laba} = \frac{350.000 + 1.442.000}{21,2\%}$$

$$= 8.452.830$$

Minggu ke-4

$$\text{Target laba} = \frac{350.000 + 2.146.000}{21\%}$$

$$= 11.885.714$$

Minggu ke-3

$$\text{Target laba} = \frac{350.000 + 1.890.000}{21,1\%}$$

$$= 10.616.114$$

Juni Minggu ke-1

$$\text{Target laba} = \frac{350.000 + 1.442.000}{21,3\%}$$

$$= 8.413.145$$

## Pembahasan

Hasil penelitian yang ada menggambarkan bahwa harga jual yang ditetapkan di Rumah Makan Ayam Bakar Aa' dengan hasil olahan data yang penulis peroleh terdapat perbedaan. Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) menurut rumah makan mengalami perbedaan dengan perhitungan HPP menggunakan metode *full costing*. Pada perhitungan HPP menurut rumah makan per potong ayam adalah seharga Rp18.533,3 tanpa memasukkan dengan rinci semua biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi, sedangkan menurut perhitungan *full costing* HPP yang di dapat per potong ayam adalah seharga Rp23.741,6. Dalam perhitungan HPP menurut rumah makan, ada beberapa biaya yang tidak dimasukkan ke dalam perhitungan biaya produksi, yaitu biaya non produksi (biaya depresiasi asset). Kemudian penetapan harga jual menurut rumah makan adalah penambahan 20% dan berdasarkan harga pasar, akan tetapi harga jual ayam bakar/goreng yang ditawarkan adalah Rp20.000/potong. Disini terdapat perhitungan yang kurang tepat karena jika HPP yang dihitung adalah Rp18.533,3 maka harga jual dengan *mark up* 20% nya adalah Rp22.239,96/potong. Harga jual yang berlaku saat ini lebih rendah daripada harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing*. Hal ini dikarenakan harga pokok produksi yang ada lebih besar daripada yang diperkirakan oleh pemilik. Dalam menentukan harga pokok produksi pemilik menggunakan perhitungan *mark up* tanpa melakukan klasifikasi biaya-biaya yang dikeluarkan secara detail, sehingga pembebanan biaya terhadap produk yang dihasilkan tidak dihitung secara menyeluruh. Sebagaimana telah dipaparkan pada teori dan penelitian sebelumnya bahwa ada dua unsur yang diperhitungkan untuk menentukan harga jual produk yaitu taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan. Taksiran biaya penuh memiliki dua pendekatan biaya yaitu pendekatan *full costing* dan *variabel costing*, dan dalam menentukan harga jual produk menggunakan metode *cost plus pricing* adalah dengan menggunakan penambahan *mark up* yang diinginkan pada harga pokok produksi. Penyebab lain juga dikarenakan tidak dilakukannya pencatatan keuangan yang memadai sehingga pemilik kesulitan dalam

melakukan perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan termasuk dalam menghitung biaya berdasarkan penggolongannya.

Dalam merencanakan laba usahanya, Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo menggunakan teknik perhitungan dan dirasa mudah dipahami yaitu dengan menjumlahkan seluruh produk yang terjual menjadi pendapatan lalu diselisihkan dengan biaya-biaya tanpa memisahkan antara biaya tetap maupun biaya variabel. Dari hasil perhitungan tersebutlah akan dianggap sebagai besar laba usaha yang didapatkan oleh Rumah Makan Aa' Bangunrejo. Berikut ini adalah informasi gabungan mengenai perhitungan *break even point* dan prolehan laba pada Bulan Mei 2022 yaitu sebagai berikut:

**Tabel 24. Gabungan *Break Even Point* dan Perolehan Laba**

| Bulan Mei | BEP       | Realisasi Penjualan | Kesimpulan                | Perencanaan Laba | Realisasi Laba | Kesimpulan     |
|-----------|-----------|---------------------|---------------------------|------------------|----------------|----------------|
| Minggu 1  | 1.650.943 | 4.160.000           | Laba penjualan diatas BEP | -                | 1.442.000      | -              |
| Minggu 2  | 1.658.767 | 4.020.000           |                           | 1.442.000        | 1.890.000      | Laba naik 31%  |
| Minggu 3  | 1.666.666 | 3.960.000           |                           | 1.890.000        | 2.146.000      | Laba naik 14%  |
| Minggu 4  | 1.643.192 | 4.340.000           |                           | 2.146.000        | 1.442.000      | Laba turun 33% |

Sumber: Data diolah

Maka dapat disimpulkan selama Bulan Mei 2022 Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo telah mengalami laba. Sedangkan perhitungan perencanaan laba diperoleh informasi bahwa Rumah Makan Ayam Bakar Aa' mengalami kenaikan dan penurunan laba.

Dengan melihat analisis *break even point* yang dilakukan kepada Rumah Makan Ayam Bakar Aa' milik Pak Chairul. Pemilik usaha dapat memperoleh banyak informasi untuk mencapai target laba yang telah direncanakan. Walaupun dari hasil penelitian menunjukkan dari realisasi penjualan sudah mendapatkan laba tanpa perhitungan *break even point*, tetapi pihak rumah makan belum mengerti bagaimana merencanakan laba usahanya terbukti dalam perencanaan laba menunjukkan penurunan di minggu ke-4. Oleh karena itu dengan perhitungan *break even point* dalam

merencanakan laba diharapkan dapat menambah lagi pengetahuan dan pemahaman pemilik rumah makan sehingga bisa mencoba memperhitungkan laba yang tepat, memahami dalam penjualan berapa dan unit keberapa penjualannya dianggap tidak untung dan tidak rugi, mengetahui batas keamanan usahanya agar tidak mengalami kerugian.

Dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa pemilik Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo sudah memahami cara penentuan harga jual dengan teknik *mark up pricing* walaupun pada penerapan dan hasilnya belum tepat, dan juga belum memahami dan menerapkan perhitungan *break even point* dalam merencanakan laba usahanya.

## Kesimpulan dan Saran

### Kesimpulan

Berdasarkan perhitungan dan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti tentang penerapan *cost plus pricing* dan analisis *break even point* pada Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat beberapa ketidaksesuaian dalam perhitungan *cost plus pricing* yang dilakukan seperti penambahan *mark up* 20% dari HPP senilai Rp18.533,3/potong seharusnya menjadi sebesar Rp22.239,6/potong. Akan tetapi untuk harga jual total rumah makan hanya menentukan sebesar Rp20.000/potong.
2. Peneliti menemukan perbedaan yang cukup signifikan yang terletak pada HPP dan hasil perhitungan metode *cost plus pricing*. Menurut perhitungan HPP dengan metode *full costing* harga jual sebenarnya adalah Rp23.741,6/potong kemudian ditambah *mark up* sebesar 20% maka harga jual totalnya adalah Rp28.489,2/potong. Perbandingan yang cukup tinggi dengan selisih HPP sebesar Rp5.308,3 dan Rp 8.489,2 dengan harga metode *cost plus pricing*.
3. Dapat disimpulkan selama Bulan Mei 2022 Rumah Makan Ayam Bakar Aa' mengalami laba. Nilai BEP selama Bulan Mei sebesar rata-rata Rp1.600.000 dan realisasi penjualan rata-rata nya sebesar Rp4.000.000. Dengan melihat analisis *break even point* yang dilakukan kepada Rumah Makan Ayam Bakar Aa' pemilik usaha dapat memperoleh banyak informasi untuk mencapai target laba yang telah direncanakan.
4. Hasil perhitungan perencanaan laba dengan menggunakan teknik analisis *break even point* menunjukkan bahwa pada minggu ke – 1 merupakan langkah awal pencapaian target penjualan. Besaran target penjualan terus meningkat pada minggu ke – 2 dan berlanjut sampai pada akhir Bulan Mei, kemudian mengalami penurunan kembali ketika memasuki awal Bulan Juni.

## Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan membandingkan perhitungan HPP menurut perusahaan dengan berdasarkan metode *full costing* dan penelitian *break even point* sebagai analisis perencanaan laba pada Rumah Makan Ayam Bakar Aa', maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Dalam menghitung HPP dan menetapkan harga jual, sebaiknya rumah makan menggunakan pencatatan dan perhitungan yang sistematis agar laba yang didapatkan akurat sesuai dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Dalam menentukan harga jual, rumah makan boleh saja menggunakan harga pasar akan tetapi harus mengetahui jumlah HPP yang tepat agar dalam penentuan persentase keuntungan yang didapat mengenai target sasaran setiap harinya. Mencoba menerapkan perhitungan perencanaan laba dengan analisis BEP, karena melakukan perencanaan dengan metode yang tepat lebih mempengaruhi kemajuan usaha kedepannya. Lebih melakukan pengawasan terhadap penggunaan biaya serta memaksimalkan penjualan produk untuk mendapatkan laba yang maksimal.
2. Bagi peneliti yang akan melakukan penelitian sejenis terutama untuk analisis *break even point* agar diharapkan meneliti perusahaan lain yang lebih besar dengan satu produk dan untuk metode *cost plus pricing* bisa meneliti di perusahaan seperti *manufacturing* atau sejenisnya agar dapat memperoleh informasi yang lebih beragam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Asikin, Z., & Suhartana, W. P. (2016). *Pengantar Hukum Perusahaan*.
- Danela, D. (2021). *Penerapan harga pokok produksi metode full costing dengan penetapan harga jual menggunakan cost plus pricing pada Pabrik Tahu ABC Malang*. <http://etheses.uin-malang.ac.id/id/eprint/30198%0Ahttp://etheses.uin-malang.ac.id/30198/7/17520085.pdf>
- Dewi, S. P., & Kristanto, S. B. (2013). *Akuntansi Biaya*. [www.penerbitinmedia.com](http://www.penerbitinmedia.com)
- Gerung, C. J., Sepang, J., & Loindong, S. (2017). *PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL NISSAN X-TRAIL PADA PT. WAHANA WIRAWAN MANADO*. 5(2), 2221–2229.
- Handayani, N. S. (2017). *PENERAPAN MODEL PEMBELAJARAN PROBLEM BASED LEARNING UNTUK MENINGKATKAN HASIL BELAJAR PADA SUBTEMA MANUSIA DAN LINGKUNGAN (Penelitian Tindakan Kelas di kelas V SDN 184 Buah Batu Kota Bandung)*. Universitas Pasundan.
- Hasanah, H., Fatimah, A., & Ekasari, K. (2020). Pendekatan Theory of Constraints Untuk Peningkatan Laba. *JAI : Jurnal Akuntansi Indonesia*, 16(1), 1–13.
- Inayati, T., & Wahyuningsih, S. D. (2018). Pendekatan Theory of Constraint (TOC) dalam Meningkatkan Efisiensi Biaya Produksi (Studi ada PT. Perkebunan Nusantara X Pabrik Gula Tjoekir Diwek Kabupaten .... *Jurnal Manajemen Perbankan ...*, 1(2), 94–117.

- Krismiaji, & Anni, A. Y. (2019). *Akuntansi Manajemen*. STIM YKPN.
- Nur, D. (2018). *Analisis Penentuan Tarif Rawat Inap dan Perhitungan Harga Pokok Pada Klinik Utama Rawat Inap dr . Yati Zarnudji*. 6(3).
- Putri, A. R. (2019). *ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM ROTI PAK JALI CIMAHI*. Universitas Pasundan.
- Sari, G. P., & Febriyanto, F. (2019). Prediksi Laba Masa Depan Dengan Future Earnings Response Coeffisient Melalui Manajemen Laba. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 10(2), 14. <https://doi.org/10.36448/jak.v10i2.1286>
- Sudrartono, T., & Saepudin, D. (2020). *Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Perkembangan Ukm Di Dinas Koperasi Usaha Kecil Dan Menengah Kabupaten Bandung*. 2(1), 59–74.
- Yuliani, W. (2020). METODE PENELITIAN DESKRIPTIF KUALITATIF DALAM PERSPEKTIF BIMBINGAN DAN KONSELING. *Quanta*, 4(1), 44–51. <https://doi.org/10.22460/q.v1i1p1-10.497>