

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SAWERIGADING LAUNDRY  
DI KOTA PALOPO**

*Skripsi*

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi (SE) Pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi  
Dan Bisnis Islam Insitut Agam Islam Negeri Palopo*



**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO**

**2023**

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SAWERIGADING LAUNDRY  
DI KOTA PALOPO**

*Skripsi*

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi (SE) Pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi  
Dan Bisnis Islam Insitut Agam Islam Negeri Palopo*



Oleh  
**UMMI MARDYAH**  
18.0401.0012

**Pembimbing :**

**Muhammad Ikram S, S. Ak., M.Si.**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO**

**2023**

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ummi Mardiyah  
Nim : 18 0401 0012  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan dan atau kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 27 Januari 2023

Yang Membuat Pernyataan,



Ummi Mardiyah


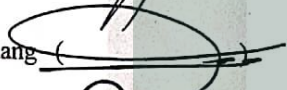
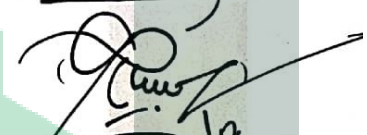

NIM. 1804010012

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul *Analisis Break Even Point (BEP) Sawerigading Laundry di Kota Palopo* yang ditulis oleh Ummi Mardiyah Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 18 0401 0012, mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Kamis, tanggal 26 Januari 2023 Miladiyah bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1444 Hijriyah, telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 30 Januari 2023

### TIM PENGUJI

- |  |                   |   |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Takdir, S.H., M.H.                | Ketua Sidang      | (  )  |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A. | Sekretaris Sidang | (  ) |
| 3. Arzalsyah, S.E., M.Ak.                | Penguji I         | (  ) |
| 4. Nurfadillah, S.E., M.Ak.              | Penguji II        | (  ) |
| 5. Muhammad Ikram S, S.Ak., M.Si.        | Pembimbing        | (  ) |

### Mengetahui:

a.n. Rektor IAIN Palopo  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Program Studi  
Ekonomi Syariah

  
Dr. Takdir, S.H., M.H.  
NIP. 19790724 200312 1 002

  
Dr. Eastha, S.EI., M.EI.  
NIP. 19810213 200604 2 002

## PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ، الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَ بِهِ نَسْتَعِينُ عَلَى أُمُورِ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَصْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَ عَلَى آلِهِ وَالصَّحْبِهِ أَجْمَعِينَ. أَمَّا بَعْدُ.

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. yang telah menganugerahkan rahmat, hidayah dan karunia-Nya serta memberikan kekuatan dan kesehatan lahir dan batin sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “*Analisis Break Even Point (Bep) Sawerigading Laundry Di Kota Palopo*” setelah melalui proses yang panjang.

Shalawat dan salam selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW. beserta keluarga, para sahabat dan pengikut-pengikut-Nya. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga khususnya kepada kedua orangtua saya tercinta **Ibu Halimah Munira Syam dan Bapak Mustakim Basir**, yang telah mengasuh mengasahi dan mendidik Penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang ini, dan segala yang telah mereka berikan kepada anak-anaknya, serta semua saudara dan keluarga yang selama ini membantu, mendukung dan turut mendo'akan. Mudah-mudahan Allah SWT

mengumpulkan kita semua di surga-Nya kelak. Selanjutnya, Penulis juga mengucapkan banyak terimakasih yang tak terhingga keikhlasan, kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Pirol M.Ag, selaku Rektor IAIN Palopo, Dr. H. Muammar Arafat, M.H., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan, Dr. Ahmad Syarif Iskandar, S.E.,M.M., selaku Wakil Rektor Bidang Adminitrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan dr. Muhaemin, M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerja Sama yang telah membina serta berupaya untuk meningkatkan mutu IAIN Palopo.
2. Dr. Takdir S.H., M.H., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Palopo, Dr. Muhammad Ruslan Abdullah, S.E.I., M.A., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Tadjuddin, S.E., M.Si., Ak., CA., selaku Wakil Dekaan Bidang Adminitrasi Umum, Perencanaan Dan Keuangan Dan Ilham S.Ag., M.Ag, selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan Dan Kerjasama yang telah memberikan arahan serta petunjuk agar skripsinya dapat terselesaikan dengan baik.
3. Dr. Fasiha, S.El., M.El. selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah, Abdul Kadir Arno S.E, Sy., M.Si. selaku Sekretaris Prodi Ekonomi Syariah beserta para Dosen dan Asisten Dosen Prodi Ekonomi Syariah yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya dibidang Ekonomi Syariah.
4. Dr. Mahadin Shaleh, M.Si. selaku Dosen Penasihat Akademik.
5. Muhammad Ikram S, S. Ak., M.Si.,selaku Dosen Pembimbing yang senantiasa memberikan kemudahan, arahan serta bimbingan, dorongan dan semangat kepada penulis khususnya dalam proses penyusunan skripsi ini.

6. Arzalsyah, S.E., M.Ak. dan Nurfadillah, S.E., M.Ak. selaku Dosen Penguji 1 dan 2 yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun untuk lebih menyempurnakan skripsi penulis.
7. Kepala Perpustakaan IAIN Palopo, Madehang S.Ag., M.Pd. beserta segenap karyawan dan karyawan dalam ruang lingkup IAIN Palopo, yang telah memberikan peluang serta kemudahan bagi penulis dalam mengakses dan mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasan dalam skripsi ini.
8. Kepada bapak Saiful selaku pemilik usaha Sawerigading *Laundry* serta karyawan yang telah meluangkan waktu dan membantu dalam penyelesaian penelitian.
9. Kepada semua keluarga saya yang selalu memberikan dukungan dan motivasi.
10. Kepada semua teman-teman seperjuangan, mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Angkatan 2018 (Khususnya Kelas EKIS A) yang selama ini telah kebersamai, memberikan motivasi dan bersedia membantu serta senantiasa memberikan saran sehubungan dengan penyusunan skripsi ini.

Akhir penulis berharap, semoga skripsi ini bermanfaat dan semoga Allah SWT menuntun kearah yang benar. *Aamiin Ya Rabbal Alamin*

Palopo, 27 Januari 2023

Penulis

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

### A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut:

#### 1. Konsonan

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	b	Be
ت	Ta	t	Te
ث	s\	s\	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	j	Je
ح	h}	h}	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	z\	z\	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	Er
ز	Zai	z	Zet
س	Sin	s	Es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	s}ad	s}	es (dengan titik di bawah)
ض	d}ad	d}	de (dengan titik di bawah)
ط	t}a	t}	te (dengan titik di bawah)
ظ	z}a	z}	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	apostrof terbalik
غ	Gain	g	Ge
ف	Fa	f	Ef
ق	Qaf	q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	l	El
م	Mim	m	Em
ن	Nun	n	En
و	Wau	w	We
هـ	Ha	h	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye



Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (´).

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>fathah</i>	a	a
اِ	<i>kasrah</i>	i	i
اُ	<i>dammah</i>	u	u

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَيّ	<i>Fathahdanya´</i>	ai	adani
اَوّ	<i>Fathahdanwau</i>	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوْلَ : *hauLa*

### 3. Maddah

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ...   اِ...	<i>Fathah dan alifatauya'</i>	ā	a dan garis di atas
اِ	<i>Kasrah dan ya'</i>	ī	Idangaris di atas
اُ	<i>Dammah dan wau</i>	ū	Udangaris di atas

Contoh:

مَاتَ : *mat*a

رَمَى : *ram*a

قِيلَ : *qila*

يَمُوتُ : *yamutu*

### 4. Ta' marbutah

Transliterasi untuk *ta' marbutah* ada dua, yaitu: *ta' marbutah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta' marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *ta' marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta' marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudhah al-athfal*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madinah al-fadhilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

## 5. *Syaddah (Tasydid)*

*Syaddah* atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydid*(ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا : *rabbana* -

نَجَّيْنَا : *najjaina* -

الْحَقَّ : *al-haqq*

نُعِمَّ : *nu‘ima*

عُدُّوْ : *‘aduwwun*

Jika huruf *kasrah* ber-*tasydid* diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ـِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *i*.

Contoh:

عَلِيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Aliyy atau ‘Aly)

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

## 6. *Kata Sandang*

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *alif lam ma‘arifah* (ال). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah*(*az-zalزالah*)

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-biladu*

## 7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'muruna*

النَّوْعُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

وَمِثْلُ : *umirtu*

## 8. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata *al-Qur'an* (dari *al-Qur'an*), *alhamdulillah*, dan *munaqasyah*. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

*Fi Zilal al-Qur'an*

*Al-Sunnah qabl al-tadwin*

### 9. *Lafz al-Jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

بِاللهِ *billah* دِينُهُ *dinullah*

Adapun *ta' marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللهِ *hum fi rahmatillah*

### 10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

*Wa maa Muhammadunillaa rasuul*

*Innaawwalabaitinwudi 'alinnaasi lallazii bi Bakkatamubaarakan*

*SyahruRamadhaan al-laziiunzila fiih al-Qur'aan*

*Nashiir al-Diin al-Thuusii*

*Abuuu Nashr al-Faraabii*

*Al-Gazaali*

*Al-Munqizmin al-Dhalaal*

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abu> (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abu al-Walid Muhammad ibn Rusyd, ditulismenjadi: Ibnu Rusyd, Abu al-Walid Muhammad  
(bukan: Rusyd, Abu al-Walid MuhammadIbnu)

Nasr Hamid AbuZaid, ditulis menjadi: Abu Zaid, Nasr Hamid (bukan: Zaid, Nasr Hamid Abu)

## **B. Daftar Singkatan**

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt. = *shubhanahu wa ta'ala*

saw. = *shallallahu 'alaihi wa sallam*

a.s. = *'alaihi al-salam*

H = Hijrah

M = Masehi

SM = Sebelum Masehi

Wr. = *Warahmatullaahi*

- Wb. = *Wabarakaatuh*
- l. = Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
- w. = Wafat tahun
- QS .../...: 4 = QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Ali 'Imraan/3: 4

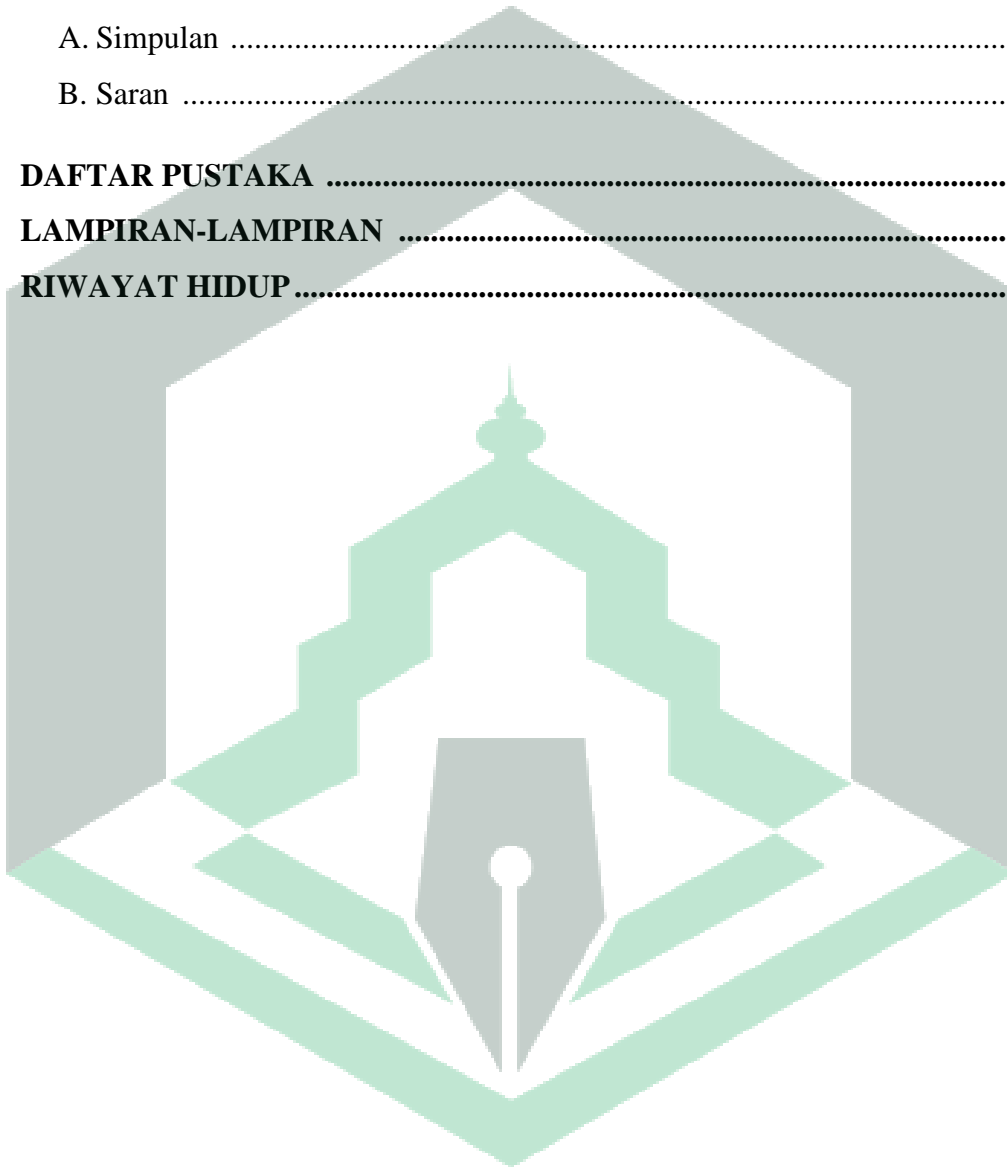


## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>v</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xx</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xxi</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xxii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	10
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>11</b>
A. Kajian Penelitian yang relevan.....	11
B. Landasan Teori .....	13
C. Kerangka Pikir.....	31
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>33</b>
A. Jenis Penelitian .....	33
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	33
C. Defenisi Operasional Variabel.....	33
D. Sumber Data .....	34
E. Teknik pengumpulan data.....	34
F. Teknik analisis data .....	35



<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>37</b>
A. Hasil Penelitian.....	37
B. Pembahasan .....	50
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>53</b>
A. Simpulan .....	53
B. Saran .....	53
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>55</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>60</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>78</b>



## DAFTAR AYAT

Kutipan Ayat 1. Q.S. An-Nisa:/29.....	5
---------------------------------------	---



## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	11
Tabel 2. Analisis Biaya Tetap Sawerigading laundry .....	41
Tabel 3. Analisis Biaya Variabel Sawerigading Laundry.....	42
Tabel 4. Penjualan Karpas Sofa Springbed Sawerigading Laundry.....	44
Tabel 5. Harga Karpas Sofa Springbed Sawerigading Laundry.....	44
Tabel 6. Analisis Biaya dan Pendapatan Sawerigading Laundry.....	45



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Grafik <i>Break Even Point</i> .....	24
Gambar 2. Kerangka Pikir.....	32
Gambar 3. Struktur Organisasi Usaha <i>Laundry</i> .....	38



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Foto Usaha Sawerigading Laundry.....	59
Lampiran 2. Daftar Layanan Sawerigading Laundry.....	60
Lampiran 3. Transaksi Penjualan sawerigading laundry.....	67
Lampiran 4. Riwayat Hidup.....	79



## ABSTRAK

**Ummi Mardyah, 2023.** “*Analisis Break Even Point (BEP) Sawerigading Laundry Di Kota Palopo*”. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Muhammad Ikram S.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya nilai BEP pada Sawerigading Laundry di kota palopo. Adapun metode penelitian ini yaitu penelitian analisis kuantitatif yang fokus pada bidang manajemen laba sebuah usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* bulan November 2021 berada pada titik pendapatan karpet sebanyak 263 permeter dengan pendapatan sebesar Rp8.388.066, dan sofa sebanyak 100 perdukukan dengan pendapatan sebesar Rp8.390.852, serta springbed sebanyak 27 persize dengan jumlah pendapatan sebesar Rp8.383.300.

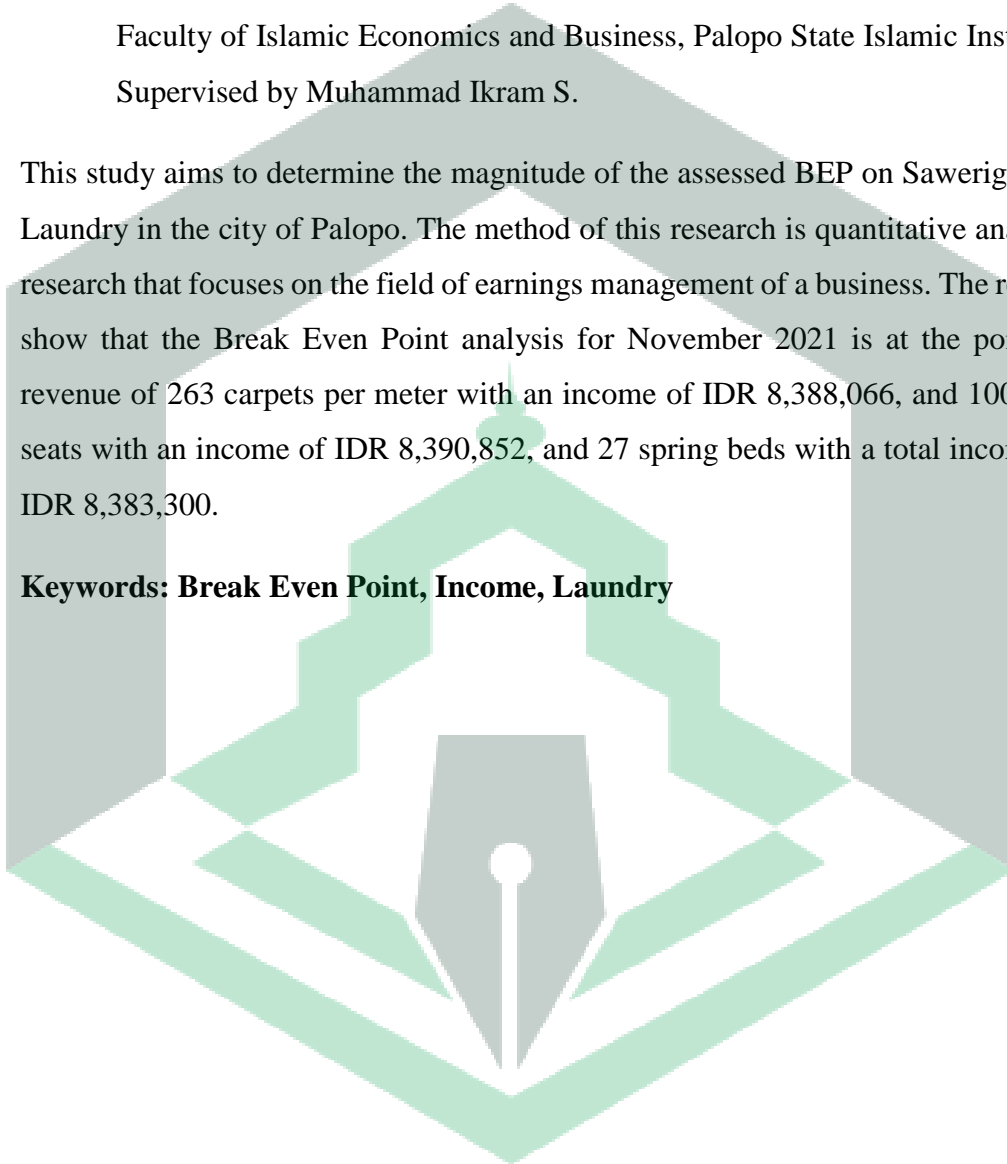
**Kata kunci:** *Break Even Point*, Pendapatan, Binatu

## ABSTRACT

**Ummi Mardyah, 2023.** "Analysis of Sawerigading Laundry Break Even Point (BEP) in Palopo City". Thesis for the Islamic Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, Palopo State Islamic Institute. Supervised by Muhammad Ikram S.

This study aims to determine the magnitude of the assessed BEP on Sawerigading Laundry in the city of Palopo. The method of this research is quantitative analysis research that focuses on the field of earnings management of a business. The results show that the Break Even Point analysis for November 2021 is at the point of revenue of 263 carpets per meter with an income of IDR 8,388,066, and 100 sofa seats with an income of IDR 8,390,852, and 27 spring beds with a total income of IDR 8,383,300.

**Keywords: Break Even Point, Income, Laundry**



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Dunia bisnis saat ini berkembang semakin pesat, yang dapat dilihat dari munculnya perusahaan-perusahaan baru dan terus berkembangnya perusahaan-perusahaan yang sudah ada, baik di bidang industri, perdagangan maupun jasa. Keberhasilan suatu kegiatan tergantung pada manajemennya karena suatu perusahaan harus memiliki manajemen yang baik agar dapat mempertahankan dan mengembangkannya dalam persaingan yang seimbang. Tata kelola yang baik adalah kunci kesejahteraan masyarakat yang terdiri dari berbagai organisasi, salah satunya adalah bagaimana manajer mengenali peran dan pentingnya pencapaian tujuan perusahaan<sup>1</sup>. Manajemen membantu bisnis fokus pada penetapan dan pencapaian tujuan secara efisien dan efektif sehingga dapat menguntungkan.<sup>2</sup>

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan dengan mengacu pada prinsip-prinsip ekonomi, yaitu untuk memperoleh keuntungan yang maksimal dengan biaya yang minimum. Ukuran apakah perusahaan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan menyadari potensi

---

<sup>1</sup>Nasrullah Nasrum, "Manajemen Kinerja", Jurnal, : 2017), Vol. 2, No.2, [https://www.google.com/books?hl=id&lr=&id=Ytcveaaqbaj&oi=fnd&pg=PP1&dq=Manajemen+Kinerja&ots=Qkxxmqly-&sig=Mjznrwinidylgeqpl4q\\_94vr9g](https://www.google.com/books?hl=id&lr=&id=Ytcveaaqbaj&oi=fnd&pg=PP1&dq=Manajemen+Kinerja&ots=Qkxxmqly-&sig=Mjznrwinidylgeqpl4q_94vr9g)

<sup>2</sup>Sutarno, "Serba-Serbi Manajemen Bisnis", (Yogyakarta: Pustaka, 2012), Hal. 2



penuhnya, terutama memaksimalkan keuntungan.<sup>3</sup> Untuk menjaga kelangsungan hidup suatu perusahaan harus dalam keadaan menguntungkan (profitable).<sup>4</sup> Keuntungan dapat diperoleh dalam jangka pendek atau panjang.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian dari perekonomian suatu negara atau daerah.<sup>5</sup> Jumlah UKM pada tahun 2021 sekitar 64,2 juta, memberikan kontribusi 63% atau Rp 8.573,89 triliun terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan mampu menampung 97% angkatan kerja sehingga mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia.<sup>6</sup> Usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan kegiatan ekonomi yang dilakukan sebagian besar masyarakat sebagai dasar untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang dijalankannya, sehingga usaha yang dijalankannya dapat berkembang lebih baik tidak hanya dalam satu periode tetapi juga di masa yang akan datang. Hal ini juga dapat membantu orang-orang di sekitar yang memiliki peluang kerja seiring dengan berkembangnya aktivitas bisnis dan dapat mengurangi pengangguran.<sup>7</sup>

Kontribusi UMKM dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, karena mampu memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga, mengurangi pengangguran dan

---

<sup>3</sup>Nadia Putri Anggraeni, "Penerapan Analisis Break Even Point Dalam Menentukan Perencanaan Laba Penjualan Kue Pada Rahmah Cake Banjarmasin", Skripsi, (Banjarmasin, 2019), [https://perpustakaan.akuntansipoliban.ac.id/buku/virtual\\_library/10125](https://perpustakaan.akuntansipoliban.ac.id/buku/virtual_library/10125)

<sup>4</sup>Mustafa dan Yoviana, "Strategi Manajemen Produksi Dalam Meningkatkan Profitability Provider Perspektif Islam", Jurnal, (Profit: 2022), Vol. 6, No. 1., <https://www.ejournal.unuja.ac.id/index.php/profit/article/view/3760>

<sup>5</sup> Amir dan Suwandi, "Business Plan Laundry Berbasis Online (Mbok Laundry Kiloan Cawing)", Jurnal, (JEMI:2020), Vol.3, No.4., <http://journal.bakrie.ac.id/index.php/JEMI/article/view/2131>

<sup>6</sup> Seno Tri Sulidtyono, "Hingga 2021 Terdapat 64 Juta UMKM Di Indonesia, Tapi Baru 19 Juta Masuk Ranah Digital", [Tribunnews.Com](http://tribunnews.com).

<sup>7</sup>Novia Aguswita, "Analisis Penerapan Akuntansi Pada Usaha Laundry Di Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh Kota Bukittinggi", (Skripsi, 2021), <http://repository.uir.ac.id/id/eprint/5871>

mampu memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>8</sup> Dan memanfaatkan potensi sumber daya alam maupun sumber daya manusia sehingga memiliki peran yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara.<sup>9</sup> Salah satu jenis usaha UMKM yang berkembang sangat pesat di bidang jasa saat ini yaitu usaha *laundry*, para pelaku bisnis di bidang jasa ini melihat bahwa pangsa pasar pada sektor ini akan bertahan lebih lama jika dibandingkan dengan industri manufaktur.<sup>10</sup> Jasa *laundry* atau jasa binatu merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa cuci pakaian. Jasa *laundry* bukan hanya tempat mencuci pakaian saja, tetapi tempat perawatan pakaian agar lebih bersih dan awet. Dahulu, jasa binatu merupakan pelayanan standar yang biasanya disediakan oleh perhotelan. Akan tetapi saat ini baik kalangan perhotelan maupun masyarakat umum mulai memanfaatkan jasa *laundry*.<sup>11</sup>

Salah satu usaha yang bergerak dalam bidang usaha *laundry* sudah menjamur di kota-kota besar dan sudah marak dijumpai diberbagai daerah khususnya di Kota Palopo. Usaha yang bergerak dalam bentuk *laundry* ini sangat menjanjikan dan terus bertambah, baik dalam skala kecil maupun skala besar, dan

<sup>8</sup>Tryadi, Fauzan, Pertiwi, "Optimalisasi Pemanfaatan System Informasi Pada UMKM Baladies Laundry Kiloan", Jurnal, (Abdimas: 2022), Vol. 5, No. 1, [Http://www.ejournal.ubharajaya.ac.id/index.php/jabdimas/article/view/961](http://www.ejournal.ubharajaya.ac.id/index.php/jabdimas/article/view/961)

<sup>9</sup>RenyWardiningsih, "Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Pujut", Jurnal, (Yasin: 2022), Vol. 2, No. 3, [Http://ejournal.yasin-alsys.org/index.php/yasin/article/view/419](http://ejournal.yasin-alsys.org/index.php/yasin/article/view/419)

<sup>10</sup>Susanti, Tonich, Alexandro, "Kualitas Pelayanan Jasa Pada Usaha Laundry Ririn Di Jalan G. Obos XII Kota Palangka Raya", Jurnal, (JPIPS : 2019), Vol.11, No. 2. [Http://ejournal.upr.ac.id/index.php/jp-ips/article/view/508](http://ejournal.upr.ac.id/index.php/jp-ips/article/view/508)

<sup>11</sup>Faisal Yusuf Saputra, "Pengaruh Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Keuntungan Usaha Pengusaha Laundrydi Kecamatan Tembalang", Skripsi, (Semarang 2016), [Http://eprints.walisongo.ac.id/6272/1/112411037.pdf](http://eprints.walisongo.ac.id/6272/1/112411037.pdf)

bahkan sering dijumpai dalam satu lokasi yang berdekatan, terdapat dua atau lebih *laundry* yang dengan skala usaha yang sama besar.<sup>12</sup>

Sawerigading *laundry* merupakan salah satu pelaku usaha yang bergerak di bidang jasa *laundry* adalah mencuci karpet sofa springbed yang letaknya cukup strategis yaitu Jl. Anggrek no. 11 Kota Palopo. Produk yang ditawarkan oleh usaha sawerigading *laundry* yaitu berupa jasa mencuci karpet sofa springbed, akan tetapi sawerigading *laundry* juga menerima jasa pencucian pakaian, helm dan lain sebagainya. Hal ini dipicu adanya alasan, selain karena perubahan gaya hidup juga karena tuntutan kesibukan yang memakan waktu dan tenaga. Oleh karena itu, tingginya kebutuhan orang dengan jasa *laundry* inilah yang menyebabkan bisnis usaha *laundry* sangat diminati dan berkembang pesat pada lingkungan masyarakat umum.

Pengembangan usaha dilakukan untuk memperoleh laba semaksimal mungkin.<sup>13</sup> Sejak di dirikannya usaha *laundry* tidak lepas dari perolehan keuntungan untuk keberlangsungan usaha. Secara umum kesuksesan perusahaan dapat ditinjau dari perolehan profit atau pertumbuhan laba, kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan yang dapat tergambar dalam laporan keuangan perusahaan itu sendiri sehingga mampu menghasilkan pendapatan maksimal bagi pihak internal maupun eksternal.<sup>14</sup> Untuk memperoleh keuntungan

---

<sup>12</sup>Nurjannah, "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Quin Spin Laundry Palopo", Jurnal, (Jemma, 2019) Vol. 2 No. 2, <http://www.ojs.unanda.ac.id/index.php/jemma/article/view/252>

<sup>13</sup> M. Rindho Fatirmansyah, "Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Laundry Sepatu (Schology Shoes Treatment) Di Jl Arifin Ahmad Kota Pekanbaru", Skripsi, (Riau, 2021), <https://Repository.Uir.Ac.Id/12309/>

<sup>14</sup> Arzal Syah, Muh. Abdi Imam, Putri Dkk, "Analisis Rasio Likuiditas Dan Rasio Aktivitas Dalam Meningkatkan Petumbuhan Laba Pada PT. Siantar TOP Tbk. Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia", Jurnal (DINAMIKA: April 2021), Vol. 4, No. 1, <https://Scholar.Google.Com/Cit>

dan mempertahankan eksistensi maka perusahaan harus mampu memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.<sup>15</sup> Oleh karena itu banyak cara yang dilakukan pengelola usaha untuk meningkatkan pendapatan usaha yang mereka jalankan. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan operasional suatu usaha yang diproduksi tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan.<sup>16</sup>

Menurut Soekartawi, pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tetapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Pendapatan didefinisikan dengan sejumlah uang yang dibayar oleh orang memberikan pekerjaan kepada pekerja atas jasanya sesuai perhatian.<sup>17</sup> Dalam Al-Qur'an surah An-Nisa : 29 tersirat tentang pendapatan :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

ations?View\_Op=View\_Citation&HI=Id&User=Ei-Bvosaaaaj&Citation\_For\_View=Ei-Bvosaaaaj:Tyk-4Ss8FVUC

<sup>15</sup>Vitania, "Analisis Keuntungan Usaha Laundry Nadya Poso", Skripsi, (Poso, 2020),.http://repository.unsimar.ac.id/id/eprint/1043

<sup>16</sup>Suci, Cahyono, Suci, "Analisis Kebutuhan Modal Kerja Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada Usaha Idola Laundry Di Kota Makassar", Jurnal, (Unibos, 2016), Vol. 1, No. 032., Http://Www.Economicsbosowa.Unibos.Id/Index.Php/Eb/Article/View/717

<sup>17</sup> Soekartawi, "Factor-Faktor Produksi, (Jakarta : Salemba Empat, 2002) Hal. 132

*Terjemahan : “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu ”.*<sup>18</sup>

Adapun kaitan ayat tersebut dijelaskan bahwa ingatlah kepada Allah berarti orang tidak boleh melupakan prinsip bisnis yang diajarkannya, yakni semua bentuk transaksi haruslah ‘*An taradin*’ atas dasar ‘suka sama suka. Prinsip “suka sama suka” ini berarti Islam menolak semua bentuk akad material yang mengandung unsur riba karena berlawanan dengan akad ‘*an taradin*’. Bisnis yang ingat kepada Allah, tidak berorientasi pada keuntungan material semata, namun juga berorientasi pada keuntungan sosial (meningkatkan ukhuwah islamiah).

Setiap perusahaan perlu memperhatikan masukan dan pengeluaran selama kegiatan berlangsung, dimana pendapatan dan beban sebagai penentu laba. Pendapatan akan menambah total biaya dari biaya operasional dan biaya non operasional sedangkan beban adalah pengurangan dari biaya pendapatan.<sup>19</sup> Perusahaan dalam memproduksi suatu barang ataupun jasa, perlu merencanakan berapa besar laba yang akan diperoleh. Untuk mengetahui besar keuntungan yang akan diperoleh, maka perusahaan perlu mengetahui berapa titik impasnya. Dimana titik impas atau *Break Even Point* merupakan kondisi perusahaan beroperasi pada

<sup>18</sup>Departemen Agama RI, Al-Qur’an Surah An-Nisa Ayat 29.

<sup>19</sup> Della, Ela, Iman, “Pengaruh Pendapatan Dan Beban Usaha Terhadap Laba Pada Depo Air Minum Di Surabaya”, Jurnal, (Jafis, 2021), Vol. 2, No. 2., <https://ejournalwiraraja.com/index.php/JAFIS/Article/View/1664>

jumlah produksi atau penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak menderita rugi dan tidak memperoleh laba. Analisis BEP juga dapat menentukan berapa jumlah produk minimum, yang harus diproduksi atau dijual. Artinya dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimiliki, perusahaan akan mengetahui batas minimum yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh.<sup>20</sup>

Fauziah dan Wahdaweti Kondisi titik impas atau (BEP) merupakan suatu keadaan dimana usaha yang dijalankan tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Artinya suatu usaha dikatakan berada pada titik impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya, atau suatu kondisi apabila laba pendapatan hanya bisa untuk menutup semua biaya tetap saja. Analisis (BEP) adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan paling rendah agar suatu usaha tidak menderita rugi dan tidak memperoleh laba.<sup>21</sup> Untuk itu, perlu dilakukan analisis mengenai titik impas atau (BEP) bagi manajemen.

Jasa *laundry* memiliki strategi tersendiri untuk meningkatkan volume penjualan serta meningkatkan pelayanan yang optimal. Pelayanan jasa *laundry* harus maksimal untuk meningkatkan jumlah pendapatan. Strategi merupakan perencanaan jangka panjang untuk mendapatkan pencapaian akan tujuan dari sebuah perusahaan.<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup>Sutarno, "Serba-Serbi Manajemen Bisnis", (Yogyakarta: Pustaka, 2012), Hal. 160

<sup>21</sup>Nur Fauziah Dan Wehdawati, "Revenue Analysis Using Break Even Point In Angel Laundry", (Jurnal, 2020) Vol. 8, No.1, <https://doi.org/10.30640/ekonomika45.v7i2.133>

<sup>22</sup>Rohmatullah, "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Dan Loyalitas Pelanggan Pada Waroenk Laundry Jombang", Tesis, (Unipdu, 2015), <http://eprints.unipdu.ac.id/id/eprint/171>

Perusahaan memiliki tujuan awal dari pendirian suatu usaha, yaitu mencapai target laba. Pencapaian laba maksimal memerlukan perencanaan laba, hubungan titik impas dengan perencanaan laba sama-sama mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang dimana semua mengarah ke perolehan laba. Dengan melakukan analisis (BEP) manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum dan seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan harus di capai agar tidak mengalami kerugian.

Analisis (BEP) sering digunakan dalam perencanaan keuangan sehingga manajer perusahaan dapat mengambil keputusan untuk meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan melakukan prediksi keuntungan yang diharapkan.<sup>23</sup> Analisis (BEP) dapat ditentukan setelah biaya produksi dan biaya operasi dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu sedangkan biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan volume penjualan.<sup>24</sup> Analisis (BEP) sangat penting bagi perusahaan karena hal itu akan menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan agar semua biaya operasional dapat tertutup. Analisis BEP juga digunakan untuk mengevaluasi tingkat-tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan.

Berdasarkan survei awal yang peneliti lakukan pada tanggal 25 November 2022 melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha sawerigadinglaundry,

---

<sup>23</sup>Yuliani, Noermansyah, Kartika, "Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal", Tesis, 2021, [Http://Eprints.Poltektegal.Ac.Id/771/](http://Eprints.Poltektegal.Ac.Id/771/)

<sup>24</sup>Defa, Febrianisa, Maharani, Listiani, "Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Jati Furniture Di DesaSambirembeKecamatanKalijambeKabupatenSragen", Artikel, (Hubisintek, 2022), Vol. 2, No. 1., [Https://Ojs.Udb.Ac.Id/Index.Php/HUBISINTEK/Article/View/1366/1267](https://Ojs.Udb.Ac.Id/Index.Php/HUBISINTEK/Article/View/1366/1267)

bahwa usaha *laundry* tersebut tidak melakukan analisis BEP dan perusahaan tidak melakukan evaluasi terhadap tingkat atau volume penjualannya, sehingga perusahaan tidak memiliki strategi-strategi untuk memperoleh laba. Dimana, usaha *laundry* juga belum mengetahui apakah usaha yang dijalankan sudah berada pada titik impas atau (BEP). Dengan demikian melalui titik impas atau (BEP) usaha sawerigading *laundry* dapat dengan mudah menentukan volume penjualan yang di butuhkan untuk mencapai tingkat laba yang di inginkan.

Analisis (BEP) diperlukan untuk mengetahui titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi atau laba sama dengan nol. Dari analisis tersebut dapat diketahui sampai seberapa jauh perusahaan yang dijalankan melakukan analisis perhitungan secara rinci mengenai jumlah produk dan berapa biaya yang diperlukan untuk menutupi produksi. Selain itu manajemen juga akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mencapai kerugian. Oleh karena itu, melalui penelitian ini analisis BEP pada usaha *laundry* yang nantinya diharapkan dapat dijadikan acuan untuk pengembangan usaha *laundry* tersebut.

Berdasarkan latar belakang yang penulis kemukakan diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yakni “*Analisis Break Even Point (BEP) Sawerigading Laundry di Kota Palopo*”.



## **B. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini dapat dilakukan dengan fokus, dan mendalam maka penulis melihat masalah penelitian yang dilakukan perlu berbatasan, yaitu disimpulkan bahwa akan menjadi pokok penelitian adalah yang berkaitan dengan “Analisis *Break Even Point (BEP) Sawerigading Laundry di Kota Palopo*”.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, maka perumusan masalah yang akan diteliti yaitu: Berapa besar nilai *Break Even Point (BEP) Sawerigading Laundry di Kota Palopo* pada bulan November tahun 2021?

## **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari perumusan masalah peneliti ini memiliki tujuan yaitu: Untuk mengetahui *Break Even Point (BEP) Sawerigading di Kota Palopo* Pada Bulan September tahun 2021.

## **E. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan agar nantinya mampu memberikan manfaat kepada semua pihak yang memiliki keterkaitan dengan penelitian ini. Adapun manfaat yang diharapkan tersebut sebagai berikut:

### **1. Manfaat Teoritis**

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

## 2. Manfaat Praktis

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



## BAB II

### TINJAUAN TEORI

#### A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Sebagai bahan acuan bagi peneliti, ada beberapa penelitian yang dilakukan peneliti sebelumnya yang kurang lebih juga membahas topik penelitian ini yaitu tentang Analisis *Break Even Point* (BEP) *Sawerigading Laundry* di Kota Palopo.

Di sajikan dalam bentuk tabel 1.

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No.	Nama/ Judul Penelitian	Jenis Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Aziz Muhammad Syahdan (2021) “Analisis <i>Break Even Point</i> Pada Usaha Mega Buana Futsal & Sport Center Kabupaten Tabalong”	Deskriptif Kuantitatif	Hasil analisis diketahui jumlah rata-rata BEP pada Mega Buana Futsal & Sport center antara tahun 2015-2019 sebesar 1.150 per jam atau dalam bentuk rupiah sebesar Rp121.814.951, yang bilamana pada tahun selanjutnya, Mega Buana Futsal ingin mendapatkan keuntungan yang lebih maka pihak mega buana futsal harus mendapatkan laba melebihi dari pada BEP pada tahun sebelumnya. <sup>25</sup>
2.	Lindha, Miftahul, Nurul, Syaiful Dan Rudi (2022) “Analisis <i>Break Even Point</i> Jasa Pelayanan Rapid Tes Antigen Pada Lab Klinik Grhamedika Surakarta”	Metode Deskriptif Kuantitatif	Berdasarkan dari informasi yang diperoleh di dapatkan data sebagai berikut, gaji karyawan perbulan Rp2.000.000, pajak pertahun Rp1.000.000, biaya pemeliharaan Rp5.000.000, biaya penyusutan alat medis Rp1.000.000, biaya operasional sebesar Rp1.200.000, jadi jumlah total untuk biaya tetapa adalah Rp32.200.000. kemudian diketahui biaya variabelnya adalah alat antigen per unit Rp30.000 biaya pemeriksaan untuk rapid tes antigen per

<sup>25</sup>Aziz Muhammad Syahdan “Analisis *Break Even Point* Pada Usaha Mega Buana Futsal & Sport Center Kabupaten Tabalong”, Jurnal, (JAPB, 2021), Vol. 4, No. 1., [Http://jurnal.stiatabalong.ac.id/index.php/JAPB/article/view/37](http://jurnal.stiatabalong.ac.id/index.php/JAPB/article/view/37)

orang adalah Rp95.000, jadi jumlah BEP dalam rupiah adalah Rp47.007,299. Untuk mencapai BEP dalam pelayanannya harus mampu memperoleh Rp. 47.007.229 atau lebih dari penjualan tersebut, untuk mencapai unit yang dapat dijual agar tidak mendapat rugi maka klinik grahamedika harus menjual tes rapid antigen sebanyak 495 unit alat tes antigen.<sup>26</sup>

- |    |  |                                 |   |
|----|--|---------------------------------|---|
| 3. | Rahayu Tri Retnaning, Tahun (2020) “Analisis Kelayakan Usaha Menggunakan Metode <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Studi Kasus CV. Harmoni Unggas Jaya”                | Penelitian Kuantitatif          | Berdasarkan hasil penelitian di dapat, nilai BEP atas dasar unit sebesar Rp 582.220,532293 Kg dan atas rupiah sebesar Rp. 230.846.441,348. Dari hasil analisis BEP dapat disimpulkan bahwa kedua perhitungan tersebut menunjukkan usaha jasa peternakan tersebut layak untuk dilanjutkan karena rata-rata pendapatan dan berat ayam yang di dapatkan oleh usaha tersebut hamper dua kali lebih besar yaitu Rp.530.000.000 dan berat 1.000.265. <sup>27</sup>  |
| 4. | Kiki Ekasari Dan Nani Septiana (2019) “Analisis Perencanaan Laba Dengan Pendekatan <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Usaha Kripik Pisang “Berkah Jaya” Di Kota Metro” | Analisis Deskriptif Kuantitatif | Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan BEP tahun 2016, pada bulan januari sebesar Rp8.465.006,51 dengan BEP 995 unit, Februari sebesar Rp 11.668.829,29 dengan 1372 unit, maret sebesar Rp 14.077.171,05 dengan 1655 unit, april sebesar Rp 12.622.901,73 dengan 1602 unit, mei sebesar Rp 9.515.236,749 dengan 1239 unit, juni sebesar Rp 9.732.292,745 dengan 1145 unit, juli sebesar Rp 8.297.777,357 dengan 967 unit, agustus sebesar Rp 10.349.909,75 dengan 1217 unit, September sebesar Rp 8.830.427,534 dengan 1038 unit, oktober sebesar Rp 11.516.173,31 dengan 1354 unit, November sebesar Rp 14.669,67 dengan 1754 unit, dan bulan desember |

<sup>26</sup>Lindha, Miftahul, Nurul, Syaiful Dan Rudi “Analisis Break Even Point Jasa Pelayanan Rapid Tes Antigen Pada Lab Klinik Grhamedika Surakarta”, Jurnal, (Hubisintek, 2022), Vol. 2, No. 1., <http://ojs.udb.ac.id/index.php/HUBISINTEK/article/view/1368>

<sup>27</sup>Rahayu Tri Retnaning “Analisis Kelayakan Usaha Menggunakan Metode *Break Even Point* (BEP) Pada Studi Kasus CV. Harmoni Ungags Jaya”, Jurnal, (Valtech, 2020), Vol. 3, No. 1., <https://Ejournal.Itn.Ac.Id/Index.Php/Valtech/Article/View/2461>

sebesar Rp 15.031.310,22 dengan 1965 unit.<sup>28</sup>.

5. Made, Gusti Dan Wiryawan (2018) “Analisis *Break Even Point* Terhadap Penjualan Sewa Villa” Kuantitatif
- Dari hasil rekapitulasi diperoleh keuntungan terbesar jika harga sewa villa tipe *two bed room* mengalami kenaikan dan di ikuti dengan tingkat impas terendah. Dari hasil perhitungan BEP tahun 2016 tercapai ketika volume penjualan mencapai Rp 1,259.493.670 atau sebanyak 712 unit villa selama setahun. Untuk mencapai BEP level villa kubu mangala seminyak harus mempertahankan keadaan dan tetap berusaha untuk mengeluarkan biaya secara efektif dan efisien.<sup>29</sup>

## B. Kajian Pustaka

### 1. Analisis *Break Even Point* (BEP)

#### a. Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Memproduksi atau menghasilkan suatu produk baik barang maupun jasa, perusahaan perlu lebih dulu merencanakan berapa besar atau tingkat laba yang diinginkan. Artinya dalam hal ini, besar laba merupakan prioritas yang harus dicapai perusahaan. Salah satu cara agar perolehan laba lebih mudah ditentukan adalah perusahaan harus mengetahui berapa titik impasnya atau BEP nya atau perusahaan beroperasi pada tingkat produksi atau penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi.

<sup>28</sup> Kiki Ekasari Dan NaniSeptiana, “AnalisisPerencanaanLabaDenganPendekatan*Break Even Point* (BEP) Pada Usaha KripikPisang “Berkah Jaya” Di Kota Metro”, Jurnal, (Fidusia,2019),Vol. 2, No. 2.,<https://fe.ummetro.ac.id/ejournal/index.php/pjk/article/view/454>

<sup>29</sup>Made, Gusti Dan Wiryawan, “Analisis *Break Even Point* Terhadap Penjualan Sewa Villa”,Jurnal,(STIMI:2018),Vol.8,No.1.,<http://ejournal.unmas.ac.id/index.php/juima/article/view/44>

*Break Even Point* atau titik impas didefinisikan sebagai suatu kondisi dimana dalam operasional perusahaan, perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan (pendapatan = total biaya). Suatu perusahaan dapat dikatakan dalam keadaan impas, yaitu apabila hasil penjualan yang diperoleh perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang bersangkutan.<sup>30</sup>

Titik impas atau BEP adalah teknik untuk mengevaluasi berbagai proses alternatif dari biaya dan pendapatan, tujuannya adalah untuk menentukan titik di mana biaya total sama dengan total pendapatan, BEP membutuhkan perkiraan biaya variabel, biaya tetap, dan pendapatan.

Analisis (BEP) merupakan analisis yang digunakan oleh manajer dalam mengambil keputusan. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan, dan volume produksi, yang akan menentukan titik impas dimana perusahaan tidak mengalami kerugian maupun memperoleh keuntungan.<sup>31</sup>

Menurut Brastoro Analisis impas adalah analisis kelayakan untuk mengetahui kapan suatu perusahaan tidak memperoleh laba atau rugi. Titik impas atau BEP memiliki nilai tambah yaitu membantu perusahaan menentukan harga yang tepat untuk mencegah kerugian, dan mengetahui batas penjualan

---

<sup>30</sup>Heni Rangga Weni Tampubolon, "Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada PT. Asam Jawa Medan", Skripsi, (Medan, 2019), <http://repository.umsu.ac.id/handle/123456789/6015>

<sup>31</sup>Putri, Widyastuti, Ramadhayanti, dan Zaki, "Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Usaha Rumahan Donat Buk Rum)", Jurnal, (RAJ, 2021), Vol. 2, <https://www.yrpiiku.com/journal/index.php/raj/article/view/231>

minimum yang harus dicapai untuk menghindari kerugian dan memperoleh keuntungan.<sup>32</sup>

Menurut Ridwan S. Sundjaja titik impas atau BEP operasi perusahaan adalah tingkat penjualan yang diperlukan untuk dapat menutupi semua biaya operasional, pada titik impas tersebut laba sebelum bunga dan pajak sama dengan nol.<sup>33</sup>

Gestia dan Hamidi, Analisis (BEP) adalah rencana manajemen perusahaan dalam meramalkan penjualan, biaya, laba, dan rugi untuk meningkatkan keandalan dan validitas laporan keuangan lembaga.<sup>34</sup>

Analisis titik impas adalah suatu metode yang digunakan oleh manajer suatu perusahaan untuk menentukan volume penjualan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau tidak mengalami kerugian.<sup>35</sup>

Analisis BEP adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam keadaan tidak memperoleh laba (pendapatan) dan tidak pula menderita rugi. Artinya, jumlah pendapatan yang diterima sama jumlahnya dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar dapat memperoleh keuntungan baik dalam jumlah penjualan atau produksi dalam rupiah maupun unit.

<sup>32</sup>Brastoro, "Aspek Bisnis Usaha Laundry Sepatu Di Jakarta", (Jurnal 2020) Vol. 9 No. 2, <https://jurnal.kwikkiangie.ac.id/index.php/JM/article/view/667>

<sup>33</sup>Ridwan S. Sundjaja Dkk, "Manajemen Keuangan 2 Edisi 6, (Bandung: Literata Lintas Media, 2010) Hal. 28.

<sup>34</sup>Gestia Dan Hamidi, "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", jurnal, (Measurement, 2019), vol. 13, No.1, <https://www.journal.unrika.ac.id/index.php/measurement/article/view/1789>

<sup>35</sup>Heru, Ma'ruf, danZeni, "Analisis Break Even Point terhadap Perencanaan Laba CV. UUL Anugerah Surabaya", (jurnal, 2018), <http://repository.um-surabaya.ac.id/id/eprint/731>

Titik impas atau (BEP) adalah titik di mana persamaan total sama dengan biaya total, titik di mana keuntungan sama dengan nol. Oleh karena itu, perusahaan harus berusaha menggunakan cara untuk meningkatkan laba untuk memperoleh laba yang maksimal dengan melihat volume penjualan.<sup>36</sup> Dengan demikian, dalam melakukan analisis (BEP) diperlukan informasi tentang tingkat penjualan (unit dan pendapatan) dan total biaya yang dikeluarkan.

Disimpulkan bahwa analisis BEP adalah semua biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk operasi produksi bisa tertutupi dengan pendapatan dari penjualan produk. Titik impas atau BEP adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian dari segi operasinya, karena hasil penjualan yang diperoleh perusahaan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan. BEP juga digunakan sebagai suatu teknik yang digunakan manajer perusahaan sebagaimana untuk mengetahui pada titik berapa volume penjualan atau produksi perusahaan beroperasi pada kondisi tidak laba dan juga tidak rugi.

Analisis (BEP) membutuhkan asumsi-asumsi dasar sebagai berikut:

1. Semua biaya yang ditanggung perusahaan harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
2. Biaya tetap adalah biaya yang tidak dipengaruhi oleh kegiatan perusahaan, dan biaya variabel adalah biaya yang besarnya berubah-ubah sesuai dengan kegiatan perusahaan.

---

<sup>36</sup>Andrian, Novi, Marantika, Epid, Muji, "Perencanaan Laba Dengan Titik Impas Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bagi Pihak Pengelola Cv. Randu Sari Satu", Jurnal, (Derivative, 2021), Vol. 15, No. 1, [Http://Fe.Ummetro.Ac.Id/Ejournal/Index.Php/Jm/Article/View/579](http://Fe.Ummetro.Ac.Id/Ejournal/Index.Php/Jm/Article/View/579)



3. Jumlah barang yang diproduksi dapat terjual semua (jumlah yang diproduksi = jumlah yang terjual).
4. Perusahaan hanya memproduksi dan menjual satu jenis barang. Jika ada lebih dari satu jenis, maka penghitungan (BEP) dilakukan satu per satu secara terpisah dan komposisi produk yang dijual tidak berubah.
5. Selama analisis, tidak ada perubahan harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel.

Analisis BEP dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan sebagai berikut :

1. Jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak rugi.
2. Volume penjualan yang harus di peroleh untuk mencapai laba tertentu.
3. Seberapa besar keuntungan penjualan boleh turun agar perusahaan tidak mengalami rugi.
4. Seberapa besar efek dari perubahan biaya, harga jual, dan volume penjualan terhadap laba yang diperoleh.

Tujuan dari analisis (BEP) adalah untuk mengetahui berapa tingkat volume pada titik impas. Analisis (BEP) juga dapat digunakan untuk membantu dalam pemilihan produk atau jenis proses dengan mengidentifikasi produk atau proses yang memiliki biaya terendah untuk volume yang diharapkan. Perusahaan akan mencapai (BEP) jika jumlah pendapatan hanya mampu menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan. Jika perusahaan hanya memiliki biaya variabel, maka tidak akan ada masalah (BEP). Masalah (BEP)

muncul ketika perusahaan memiliki biaya variabel serta biaya tetap. Biaya variabel total akan berubah dengan perubahan volume produksi, sedangkan total biaya tetap tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan volume produksi.

Dalam menentukan titik impas perlu diketahui beberapa hal penting, tujuannya agar titik impas dapat ditentukan dengan tepat:

- a. Berapa tingkat keuntungan (profit) yang ingin dicapai dalam suatu periode.
- b. Berapa kapasitas produksi yang tersedia atau apakah mungkin untuk ditingkatkan.
- c. Berapa biaya yang harus dikeluarkan, baik biaya tetap maupun biaya variabel.
- d. Memaksimalkan jumlah produk.

Analisis titik impas memberikan panduan tentang jumlah minimum produk yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya agar perusahaan mampu mencapai laba yang maksimal. Artinya, dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimilikinya, perusahaan akan mengetahui batas minimal yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh ketika memproduksinya secara penuh. Pada akhirnya, biaya ini menentukan harga jual perusahaan. Besar kecilnya biaya sangat berpengaruh terhadap harga jual begitu

pula sebaliknya. Dengan demikian akan diketahui seberapa layak untuk dijalankan.<sup>37</sup>

#### **b. Manfaat *Break Even Point* (BEP)**

Analisis titik impas yang digunakan perusahaan memiliki banyak manfaat yaitu secara umum digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan dan produksi. Hal ini analisis (BEP) dapat memberikan informasi kepada manajemen perusahaan, tentang bagaimana hubungan antara volume penjualan, biaya tetap dan tingkat laba yang akan diperoleh pada penjualan tertentu yaitu sebagai berikut:

1. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba.
2. Memberikan informasi terkait tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
3. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan.
4. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
5. Mengetahui keuntungan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
6. Menganalisis seberapa jauh kurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

---

<sup>37</sup>Pramudi Cita Arum , “Analisis *Break Even Point* (BEP) Pada Usaha Penggilingan Padi SPY Di Bone-Bone”, Skripsi, (Palopo: IAIN Palopo, 2021),  
[Http://Repository.Iainpalopo.Ac.Id/3783/1/SKRIPSI%20PRAMUDI%20CITA%20ARUM%20SI%20P.Pdf](http://Repository.Iainpalopo.Ac.Id/3783/1/SKRIPSI%20PRAMUDI%20CITA%20ARUM%20SI%20P.Pdf)

7. Untuk mengetahui bagaimana dampak perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan yang didapatkan.<sup>38</sup>

### c. Metode Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Beberapa metode pendekatan perhitungan (BEP) yang dapat digunakan dalam analisis BEP yaitu:

#### 1. Pendekatan Matematis

##### a. Atas dasar unit

Perhitungan (BEP) atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan :

BEP (Q) : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya Tetap

P : Harga Jual Per Unit

VC : Biaya variabel per unit

P – VC : *Contribution Margin* Unit.<sup>39</sup>

<sup>38</sup>Zavia Balqis, "Makalah Analisis *Break Even Point*", (Wordpress: Juni 2020)

<sup>39</sup>Muhammad Ali, "Analisis *Break Even Point* (BEP) Pada Pabrik Gula Di Kabupaten Takalar", Skripsi, (Makassar, 2018), Hal. 12.,  
[https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/1363-Full\\_Text.Pdf](https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/1363-Full_Text.Pdf)

b. Atas dasar rupiah

Perhitungan (BEP) atas dasar rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan :

BEP (Q) : Volume penjualan

FC : Biaya tetap

VC : Biaya variabel

S : Penerimaan Total

$1 - \frac{VC}{S}$  : *Contribution Margin Rasio*.

Pada keadaan titik impas laba operasinya sama dengan nol, sehingga akan menghasilkan jumlah produk (dalam satuan unit maupun dalam satuan rupiah penjualan) yang dijual mencapai (BEP) ditambah biaya tetap.<sup>40</sup>

## 2. Pendekatan *Trial and Error*

Perhitungan BEP dapat dilakukan dengan cara coba-coba yaitu menggunakan operasi dari suatu tingkat penjualan atau produksi tertentu. Apabila perhitungan tersebut menghasilkan keuntungan, maka diambil tingkat penjualan atau produksi yang lebih rendah. Apabila dengan

<sup>40</sup>Emanuelli, Sari, Oktaria, "Analisis *Break Event Point* (BEP) Pada Pabrik The Pt. Perkebunan Nusantara Vi Unit Usaha Kayu Aro", Jurnal, Juni 2021, Vol. 5, No.1, <https://ojs.umb-bungo.ac.id/index.php/jas/article/view/516>

mengambil suatu volume produksi tertentu, perusahaan menderita rugi maka mengambil volume penjualan atau produksi yang lebih rendah. Dengan demikian, dilakukan seterusnya hingga dicapai tingkat penjualan dimana penghasilan penjualan tetap dengan besarnya total biaya.

### 3. Pendekatan Grafik

Pendekatan grafik adalah perhitungan volume, biaya, dan laba dengan menggunakan grafik. Analisis dengan Pendekatan Grafis (BEP) adalah deskripsi sistem laba yang dibuat untuk membantu perusahaan mengidentifikasi di mana titik BEP secara grafis dan untuk membantu perusahaan mengambil pedoman. BEP dengan pendekatan grafis ini, di mana garis informatif antara keuntungan berpotongan pada biaya tetap dan biaya variabel.<sup>41</sup>

Grafik titik impas akan menunjukkan volume penjualan pada sumbu X atau garis horizontal dan biaya akan terletak pada sumbu Y atau garis vertikal. Sedangkan titik impas berada pada perpotongan antara garis pendapatan dan garis biaya. Sisi kiri titik impas adalah menunjukkan sisi kerugian, sebaliknya sisi kanan menunjukkan sisi laba usaha.<sup>42</sup>

Langkah-langkah dalam pembuatan grafik BEP akan dijabarkan berikut :

- 1) Menggambar grafik fungsi penerimaan (TR)

<sup>41</sup>Mas Ayoe Elhia sNst, "Penerapan *Break Even Point* Dalam Perancangan System Penjualan Guna Meperoleh Laba", Jurnal, 2021), Vol. 13, No. 3A, [Http://Csrid.Potensi-Utama.Ac.Id/Ojs/Index.Php/CSRID/Article/View/630/0](http://Csrid.Potensi-Utama.Ac.Id/Ojs/Index.Php/CSRID/Article/View/630/0)

<sup>42</sup>Heru Maruta, "Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Perusahaan", Artikel, (Jaz, 2018), Vol. 2, No. 1, [Http://Ejournal.Stiesyariah Bengkalis.Ac.Id/Index.Php/Jas/Article/View/129](http://Ejournal.Stiesyariah Bengkalis.Ac.Id/Index.Php/Jas/Article/View/129)

Menggambar TR akan dimulai dari titik nol. Dimana, saat itu perusahaan belum memperoleh pendapatan dan pada pola produksi atau penjualannya sama dengan nol. Grafik ini akan naik dari titik nol kekanan atas.

2) Menggambar grafik biaya tetap (FC)

Grafik biaya tetap, sejajar dengan sumbu kuantitas dari kiri ke kanan. Berarti biaya tetap menunjukkan biaya yang tidak berubah walaupun produk yang dihasilkan berubah.

3) Menggambar grafik biaya total (TC)

Grafik total biaya (TC) dimulai dari titik potong antara grafik FC dengan sumbu vertikal ke kanan atas memotong grafik. Grafik TC di mulai dari grafik FC sebab titik TC adalah hasil penjumlahan antara biaya tetap (TC) dan biaya variabel (VC). Oleh karena itu, perusahaan belum berproduksi maka biaya total adalah sebesar dengan biaya tetap.

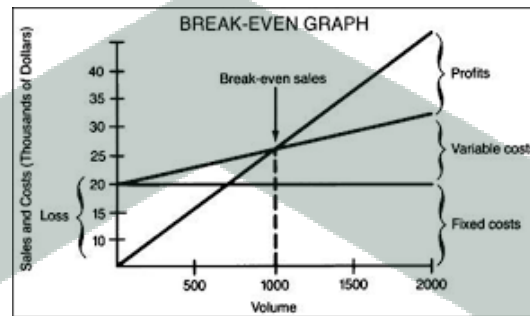
4) Menggambar grafik biaya variabel (VC)

Grafik biaya variabel (VC) adalah biaya yang jumlahnya tergantung pada volume penjualan atau produksi yang dihasilkan sehingga biaya variabel memiliki karakteristik grafik seperti total penerimaan (*revenue*) yang dimulai dari nol.

5) Daerah yang berada di sebelah kiri atau dibawah BEP merupakan daerah arsiran dimana perusahaan menderita kerugian.

- 6) Daerah yang berada di sebelah kanan atau diatas BEP merupakan daerah arsirana dimana perusahaan memperoleh keuntungan atau laba.

Gambar 1. Grafik *Break Even Point*



## 2. Usaha *Laundry*

Usaha laundry adalah usaha yang bergerak dibidang jasa laundry dan setrika.<sup>43</sup> Usaha *Laundry* adalah usaha yang melakukan pencucian pakaian kotor, tidak hanya pakaian tetapi juga selimut, boneka. agar dapat kembali bersih dan rapi sesuai keinginan pemiliknya.<sup>44</sup>

Binatu adalah kata benda yang mengacu pada tindakan mencuci pakaian, dan tempat pencucian dilakukan. Binatu juga diartikan sebagai kegiatan mencuci pakaian atau tempat mencuci pakaian dan bahan tekstil lainnya.<sup>45</sup> Selain itu, bisnis laundry juga merupakan kategori bisnis yang berkelanjutan atau sebagai bisnis yang akan dibutuhkan orang. Manusia akan selalu mencuci selama kebutuhan sandang masih menjadi kebutuhan primer bagi manusia. Hal ini, sangat penting karena kaum

<sup>43</sup>Fikri Muhammad Pradana, "Evaluasi Implementasi *Green Manufacturing* Pada Usaha Laundry Di Kota Yogyakarta", Skripsi, (Yogyakarta, 2021), <https://dspace.uir.ac.id/handle/123456789/30915>

<sup>44</sup>Jery Yando, "Analisis Penerapan Akuntansi Pada Usaha Laundry Di Kecamatan Air Molek Kabupaten Indragiri Hulu (INHU)", Skripsi, (Pekanbaru, 2019), <http://repository.uir.ac.id/id/eprint/6289>

<sup>45</sup>Simargolang dan Nurmalia, "Aplikasi Pelayanan Jasa Laundry Berbasis Web (Studi Kasus: Pelangi Laundry Kisaran)", *Jurna*, 2018, Vol. 2, No. 1, <http://www.jurnal.una.ac.id/index.php/jurti/article/view/402>



muslim diwajibkan menjalankan shalat lima waktu dengan menggunakan pakaian bersih dari kotoran ataupun najis.

Selain itu, bisnis *laundry* juga termasuk dalam kategori bisnis yang berkelanjutan atau merupakan bisnis yang akan selalu dibutuhkan masyarakat. Manusia akan selalu mencuci pakaian selama kebutuhan akan pakaian masih menjadi kebutuhan primer manusia. *Laundry* adalah bagian housekeeping yang bertugas dan bertanggung jawab untuk memproses semua kegiatan mencuci baik untuk operasional hotel maupun tamu hotel.

Usaha *Laundry* merupakan industri jasa yang kegiatannya melakukan mencuci dan menyetrika pakaian. Kegiatan *laundry* awalnya hanya untuk pangsa pasar terbatas, seperti *laundry* untuk para tamu yang menginap dihotel. Semakin banyaknya ketersediaan mesin cuci dengan harga yang relatif terjangkau, disertai munculnya teknologi baru seperti alat pengering yang membuat pakaian tidak perlu lagi dijemur (apalagi pada saat musim hujan), kondisi cuaca saat ini yang mengakibatkan pakaian sering lebih mudah menjadi kotor, bahkan dimusim penghujan, dengan mencuci manual pasti akan sulit menjadi kering, oleh karena itu banyak masyarakat yang menyerahkan pakaian kotor mereka ke *laundry*.<sup>46</sup>

*Laundry* adalah jasa binatu dengan biaya jasa yang kompetitif dan terjangkau. Dapat dikatakan bisnis *laundry* sangat menguntungkan karna banyak

---

<sup>46</sup>Popy Novyanty, "Analisis Pendapatan Usaha Jasa Laundry Di Kecamatan Syiah Kuala (Kajian Perspektif Ekonomi Islam)", Skripsi, (Banda Aceh, 2019), [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwixNCjge75AhWVTWwGHc7-AjEQFnoECAQQAQ&url=https%3A%2F%2Fdocuments.net%2Fdocument%2Fskripsi-analisis-pendapatan-usaha-jasa-laundry-di-.html&usg=AOvVaw2knUKvbziG9rEdzsnj\\_Jfj](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwixNCjge75AhWVTWwGHc7-AjEQFnoECAQQAQ&url=https%3A%2F%2Fdocuments.net%2Fdocument%2Fskripsi-analisis-pendapatan-usaha-jasa-laundry-di-.html&usg=AOvVaw2knUKvbziG9rEdzsnj_Jfj)

orang yang tidak mempunyai waktu untuk mencuci pakaian sebagian besar pekerja dan mahasiswa.<sup>47</sup>

Disimpulkan *laundry* atau binatu merupakan industri jasa yang melakukan pencucian dan menyetrika pakaian. usaha *laundry* bukan hanya sekedar tempat mencuci melainkan sebagai tempat perawatan pakaian agar lebih bersih dan awet. Begitu pentingnya keberadaan *laundry* saat ini maka prospek usaha *laundry* begitu berkembang pesat. Dahulu *laundry* masih dikelola kebanyakan di hotel-hotel tapi saat ini masyarakat umum mulai memanfaatkan jasa *laundry*.

### 3. Klasifikasi Biaya Dalam Analisis *Break Even Point* (BEP)

Keberhasilan dalam mengendalikan dan merencanakan biaya berdasarakan pada pemahaman yang menyeluruh atas hubungan antara biaya dan aktivitas suatu usaha. Analisis dan studi yang hati-hati atas dampak aktivitas bisnis atau biaya umumnya akan menghasilkan klasifikasi tiap pengeluaran sebagai biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.

#### a. Pengertian Biaya (*Cost*)

Biaya (*Cost*) merupakan sejumlah nilai yang dikeluarkan untuk memperoleh barang dan jasa, dan pengeluaran diukur dengan kurangnya aset untuk melakukan proses produksi dan bertambahnya kewajiban dalam satuan rupiah.

Beban merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh suatu perusahaan sebagai akibat digunakan jasa ekonomi sehubungan dengan tujuan perusahaan

---

<sup>47</sup>Hoesen Dan Veronica, "Aplikasi Pelayanan Jasa Pada Laundry Berbasis Android Untuk Meningkatkan Pelayanan Di Bisnis Laundry Pos", Jurnal, (Esensi, 2019), Vol. 22, No. 1.

untuk memperoleh keuntungan.<sup>48</sup> Biaya atau *cost* merupakan pengorbanan sumber ekonomi, diukur dalam satuan rupiah, yang dikeluarkan atau kemungkinan akan dikeluarkan untuk mencapai tujuan tertentu.

Dapat disimpulkan bahwa biaya adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh barang atau jasa dan untuk mencapai suatu tujuan yang bermanfaat untuk masa depan dalam suatu periode tertentu.

#### b. Jenis-jenis biaya yang berkaitan dengan analisis (BEP)

##### 1. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlahnya relatif numerik yang terus terjadi tanpa memperhatikan jumlah produksi. Besarnya biaya tetap tidak tergantung pada jumlah biaya produksi yang diperoleh.<sup>49</sup>

Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi yang jumlahnya tetap dan tidak mengalami perubahan. Biaya tetap merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap dalam rentang volume kegiatan tertentu dan tergantung jenis kegiatan usaha.<sup>50</sup> Seperti, upah, biaya penyusutan, pajak bumi dan bangunan.

<sup>48</sup>Ahmad, Guntur “Analisis Titik Impas (Break Even Point) Pada Ukm Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu”, Jurnal, (Unisi, 2021), <https://www.ejournal.unisi.ac.id/index.php/jam/article/view/1843>

<sup>49</sup>Rizaldi, Eyverson, Melisa, “Analisis *Break Even Point* (BEP) Usahatani Tomat Di Desa Taraitaki Kecamatan Langowan Kabupaten Minahasa”, Jurnal, (Unsrat, 2021), Vol. 17, No. 1, <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jisep/article/view/32264>

<sup>50</sup>Siska Yulianita, “Analisis Pendapatan Usahagula Merah Kelapa (Cococnat Palm Sugar) Studi Kasus Di Kecamatan Simpang Kiri Kota Subulussalam”, (Jurnal: 2019), Vol. 15 No. 1., <http://siakad.univamedan.ac.id/ojs/index.php/vegetasi/article/view/152>

## 2. Biaya variabel (*Variabel cost*)

Biaya variabel merupakan jenis biaya yang berubah secara keseluruhan dengan perubahan volume kegiatan dan penjualan, dan perubahan tercermin dalam biaya variabel total. Oleh karena itu, dalam praktiknya sulit untuk menghasilkan diskon khusus yang ditawarkan perusahaan melalui penjualan skala besar.<sup>51</sup>

Biaya variabel merupakan biaya yang totalnya berubah-ubah atau belfluktuasi secara proporsional sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau perubahan unitnya tetap. Semakin besar volume kegiatan, maka semakin besar biaya totalnya. Disisi lain, lebih sedikit volume kegiatan, maka semakin kecil pula biaya totalnya.<sup>52</sup> Misalnya, biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja.

### c. Biaya semivariabel

Biaya semivariabel merupakan biaya yang memperlihatkan baik perilaku-perilaku dari biaya tetap ataupun biaya variabel. Karakteristik biaya semivariabel merupakan biaya ini menurun atau meningkatkan sesuai dengan peningkatan atau penurunan kegiatan bisnis namun tidak proposional.<sup>53</sup>

<sup>51</sup>Nurlinda Sari, “Analisis *Break Even Point*(BEP)Sebagai Alat Bantu Dalam PerencanaanLabaPadaCV.SaiTenrisau”,Skripsi,(Makassar,2021).,[https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/13030-Full\\_Text.Pdf](https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/13030-Full_Text.Pdf)

<sup>52</sup>Nadia Putri Anggraeni, “Penerapan Analisis *Break Even Point* Dalam Menentukan Perencanaan Laba Penjualan Kue Pada Rahmah Cake Banjarmasin”, Skripsi, (Banjarmasin, 2019).,<https://perpustakaan.akuntansipoliban.ac.id/uploads/attachment/fakq0bjwid8smylxn7rln2po5tasdo1v69exuecwzgz4pihuh.pdf>

<sup>53</sup>Sofia Prima Dewi Dan Septian Bayu Kristanto, “Akuntansi Biaya Edisi 2”, Pustaka

#### 4. Penerimaan

Penerimaan (*revenue*) merupakan sejumlah uang yang diterima oleh suatu instansi dari hasil penjualan barang atau jasa yang dihasilkan. Penerimaan atau pendapatan tunai bisnis yang dihasilkan dari penjualan produk. Dengan kata lain, penerimaan adalah hasil perkalian antara biaya produksi yang diperoleh dengan harga jual produk.

Total hasil penerimaan diperoleh dengan mengalikan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan. Dengan rumus:

$$TR = Q \times Pq$$

Keterangan:

TR : Total penerimaan (Rp)

Q : Jumlah produk

Pq : Harga produk (Rp).<sup>54</sup>

Semakin banyak jumlah produksi yang dihasilkan ataupun semakin tinggi harga per unit yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima usaha laundry akan semakin besar. Sebaliknya jika produksi yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah, maka penerimaan total yang diterima oleh produsen semakin kecil.

---

<sup>54</sup>Nensi Sri Arita, "Analisis Break Even Point Usaha Pembibitan Kakao Cocoa Village Center Rahma Pt Mars Tarengge Kecamatan Wotu Kabupaten Luwu Timur", Skripsi, (Makassar, 2018), Hal.16., [https://Digilibadmin.Unismuh.Ac.Id/Upload/7729-Full\\_Text.Pdf](https://Digilibadmin.Unismuh.Ac.Id/Upload/7729-Full_Text.Pdf)

## 5. Keuntungan

Keuntungan atau laba usaha merupakan selisih antara jumlah penjualan yang diterima dan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang yang dijual. Keuntungan ekonomi dari barang yang dijual adalah selisih antara keuntungan dari penjualan dan biaya peluang dari sumber yang digunakan untuk memproduksi barang tersebut.<sup>55</sup>

Keuntungan merupakan hasil pengurangan dari penerimaan total dengan biaya total. Untuk mengetahui keuntungan digunakan rumus sebagai berikut

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\pi$  : Profit/ keuntungan (Rp)

TR : Penerimaan Total

TC : Biaya total (Rp)<sup>56</sup>.

<sup>55</sup>Dewi Rakhmawati, “Analisis Break Even Point Pada Usaha Pengolahan Pucuk Daun The (Kasus Di Pabrik The Sumber Daun Kabupaten Cianjur), Skripsi, (Surakarta, 2018)., <https://digilib.uns.ac.id/dokumen/detail/7626/Analisis-Break-Even-Point-Pada-Usaha-Pengolahan-Pucuk-Daun-Teh-Kasus-Di-Pabrik-Teh-Sumber-Daun-Kabupaten-Cianjur>

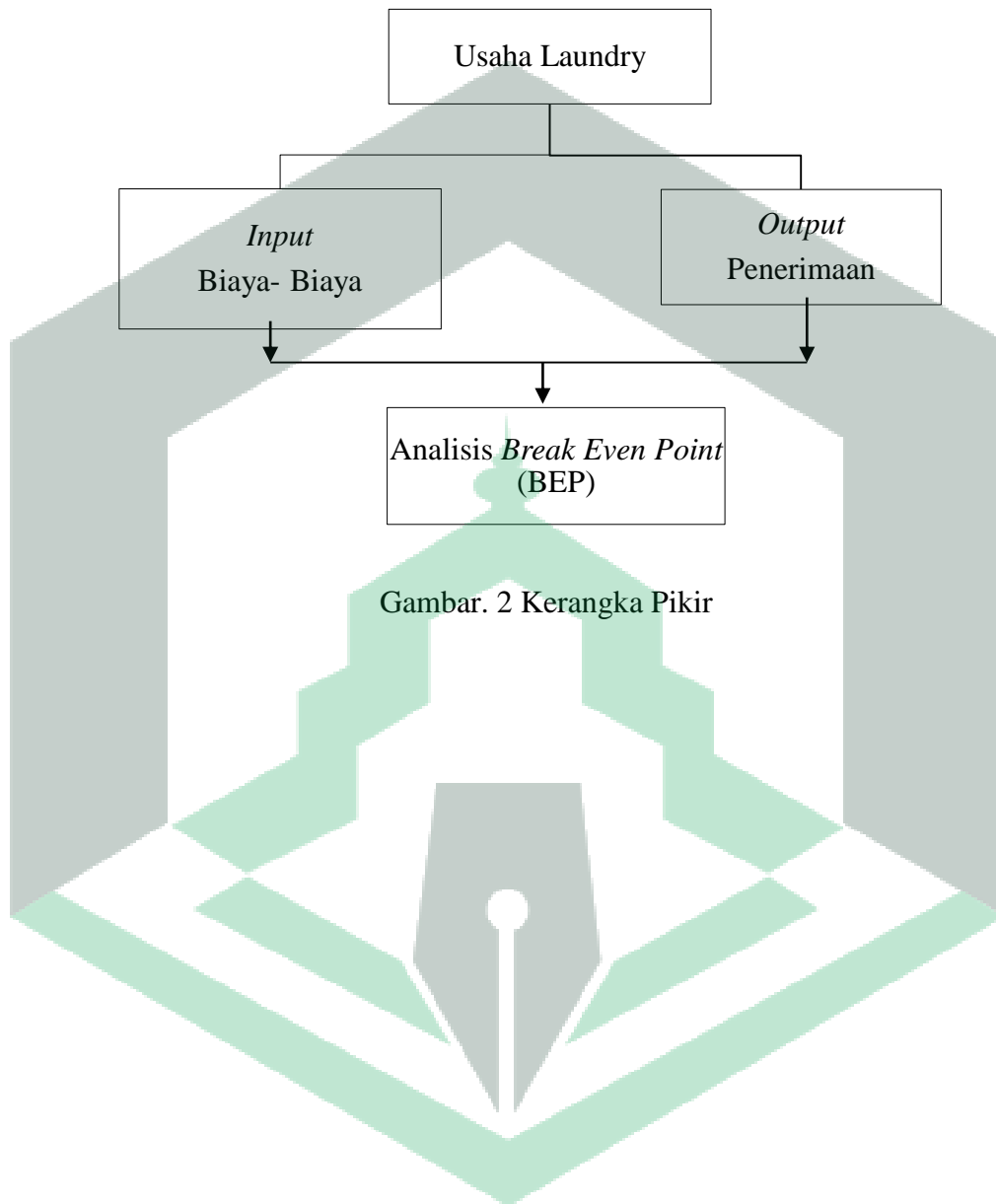
<sup>56</sup>Agus Suratman, “Analisis Brak Even Point Usaha Pembibitan Karet (*Hevea Brasiliensis* L) Okulasi Di Desa Bentok Darat Kecamatan Bati-Bati Kabupaten Tanah Laut Provinsi Kalimantan Selatan”, *Jurnal Chlorohyl*, (Banjarmasin, Desember 2021), Vol. 14. No. 02., H.4. <https://www.neliti.com/publications/366549/Analisis-Break-Even-Point-Usaha-Pembibitan-Karet-Hevea-Brasiliensis-L-Okulasi-Di>

### C. Kerangka Pikir

Sawerigading *laundry* merupakan salah satu usaha yang berkembang di kota Palopo. usaha *laundry* adalah industri jasa yang melakukan pencucian karpet sofa springbed. Sektor jasa ini dikelola oleh pengusaha dengan tujuan membantu masyarakat yang sibuk dan tidak memiliki waktu untuk mencuci. Dalam menjalankan usaha *laundry* ini menimbulkan input yaitu biaya-biaya, dan output yaitu penerimaan.

Kegiatan *laundry* memerlukan input yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap meliputi biaya peralatan, biaya tenaga kerja dan biaya penyusutan alat produksi. Sedangkan biaya variabel meliputi biaya bahan baku produksi, diskon, koin aplikasi, gaji karyawan, biaya kantor, pemasaran, dan biaya servis mesin produksi. Penerimaan dari aktivitas usaha *laundry* tentunya dipengaruhi oleh besarnya jumlah produksi yang dihasilkan dalam kegiatan pencucian dan biaya yang dikeluarkan oleh usaha sawerigading *laundry*.

Analisis titik impas atau (BEP) adalah dimana total pendapatan yang dihasilkan perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Dimana terjadinya titik impas tercapai tergantung pada aliran penerimaan sebuah proyek, yang dapat menutupi biaya operasi serta biaya modal lainnya. (BEP) adalah suatu kondisi yang dapat terjadi pada organisasi/perusahaan yaitu ketika kondisi perusahaan dalam kegiatan operasinya tidak memperoleh laba atau tidak menderita rugi.



Gambar. 2 Kerangka Pikir



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Dalam penelitian ini penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan data berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik.<sup>57</sup>

#### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun yang menjadi lokasi penelitian ini dilakukan oleh peneliti merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang jasa pada *Sawerigading Laundry* di Jl. Angrek No.11 Kota Palopo. Waktu penelitian yaitu antara bulan Oktober s/d November 2022.

#### C. Definisi Operasional Variabel

1. *Break even point* merupakan keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.
2. *Break even point* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara *Cost-Profit-Volume* Analisis
3. *Break even* produksi adalah jumlah produk yang harus dihasilkan untuk mencapai jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.
4. Biaya tetap adalah biaya yang secara keseluruhan tidak mengalami perubahan tanpa terpengaruh volume kegiatan.

---

<sup>57</sup> Sugiyono, "Metode Penulisan Kuantitatif Dan R & D", (Alfabeta: Bandung, 2015), Hal.

5. Biaya variabel merupakan sebuah biaya per unit yang selalu berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
6. Harga per unit merupakan tiap barang yang telah diproduksi.
7. Jumlah penjualan adalah jumlah barang hasil produksi yang terjual dalam satuan ukuran tertentu.

#### **D. Sumber Data**

##### 1. Data Primer

Data primer adalah data yang langsung dari objek penelitian perorangan, kelompok atau organisasi. Data primer dalam penelitian ini adalah wawancara langsung dengan pemilik usaha *Luandry* yang berkaitan dengan informasi yang dibutuhkan penulis.<sup>58</sup>

##### 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara langsung dalam objek penelitian. Data sekunder dapat diambil dari data organisasi (laporan keuangan atau laporan produksi) pada usaha *laundry*.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

##### 1. Observasi

Teknik ini dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang akan diteliti sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai objek yang akan diteliti yaitu kondisi usaha *laundry*.

---

<sup>58</sup>Juni Rianti, "Analisis *Break Even Point* Sebagai Perencanaan Laba Pada PT Pabrik Es Siantakr Cabang Padangsidempuan", Skripsi, (Padangsidempuan, 2017), [Http://Etd.Iain-Padangsidempuan.Ac.Id/4092/](http://Etd.Iain-Padangsidempuan.Ac.Id/4092/)

## 2. Wawancara

Teknik penelitian ini digunakan untuk mengumpulkan data primer dengan melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha *laundry*.

## 3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah teknik pengumpulan data sekunder dari berbagai sumber, baik secara pribadi maupun kelembagaan. Pengumpulan dilakukan dengan cara mengambil gambar, mencatat dan mengumpulkan data historis objek penelitian yang telah terdokumentasi.

## F. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif, teknik ini berusaha menganalisis suatu pokok permasalahan yang nantinya akan memberikan suatu gambaran dan sesuai dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui batas volume penjualan yang harus dicapai agar tidak memperoleh laba dan tidak mengalami rugi sesuai yang direncanakan.

### 1. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Titik impas atau (BEP) dapat diartikan suatu titik yang menunjukkan bahwa pendapatan total yang dihasilkan perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan mendapatkan laba dan tidak menderita rugi.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup>Nensi Sri Arsita “Analisis *Break Even Point* Usaha Pembibitan Kakao Cocoa Village Center Rahma Pt Mars Tarengge Kecamatan Wotu Kabupaten Luwu Timur”, Skripsi, (Makassar,2017), [https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/7729-Full\\_Text.Pdf](https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/7729-Full_Text.Pdf)

Adapun Rumusnya :

a. BEP dalam rupiah  $= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$

b. BEP dalam unit  $= \frac{FC}{P - VC}$

Keterangan :

BEP = Batas kualitas/penjualan *revenue* pulang pokok

FC = Biaya tetap (Rp)

VC = Biaya variabel (Rp)

P = Harga per unit (Rp)

S = Penerimaan Total (Rp)<sup>60</sup>.

---

<sup>60</sup>Ibrahim, "Analisis Rasio Dan *Break Even Point* (BEP) Pada Usahatani Sawi Sistemorganik Dan Konvensional Dikelurahan Pantai Amal Kota Tarakan", Skripsi, (Tarakan, 2018)., <https://repository.ubt.ac.id/repository/UBT16-06-2022-093008.pdf>

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Gambaran Umum Usaha Sawerigading *Laundry*

###### a. Sejarah Usaha Sawerigading *Laundry*

Usaha *laundry* merupakan salah satu jenis perusahaan jasa yang melakukan perawatan dan mencuci karpet sofa springbed dan lain sebagainya. Pengelolaan usaha *laundry* diolah langsung oleh bapak Saiful sebagaimana dengan usaha perorangan lainnya. Awal mula berdirinya usaha Sawerigading *Laundry* yaitu pada tanggal 24 Agustus 2016. Sawerigading *laundry* berada di Jl. Anggrek No.101 Kota Palopo, Sulawesi Selatan, Indonesia. Dahulu usaha Sawerigading *laundry* hanya sekedar tempat pencucian kecil dengan modal awal sebesar Rp 60.000.000. Pada tahun 2022 sawerigading *laundry* membuka cabang pada bulan Februari untuk penerimaan barang dan hanya berjalan kurun waktu 7 bulan.

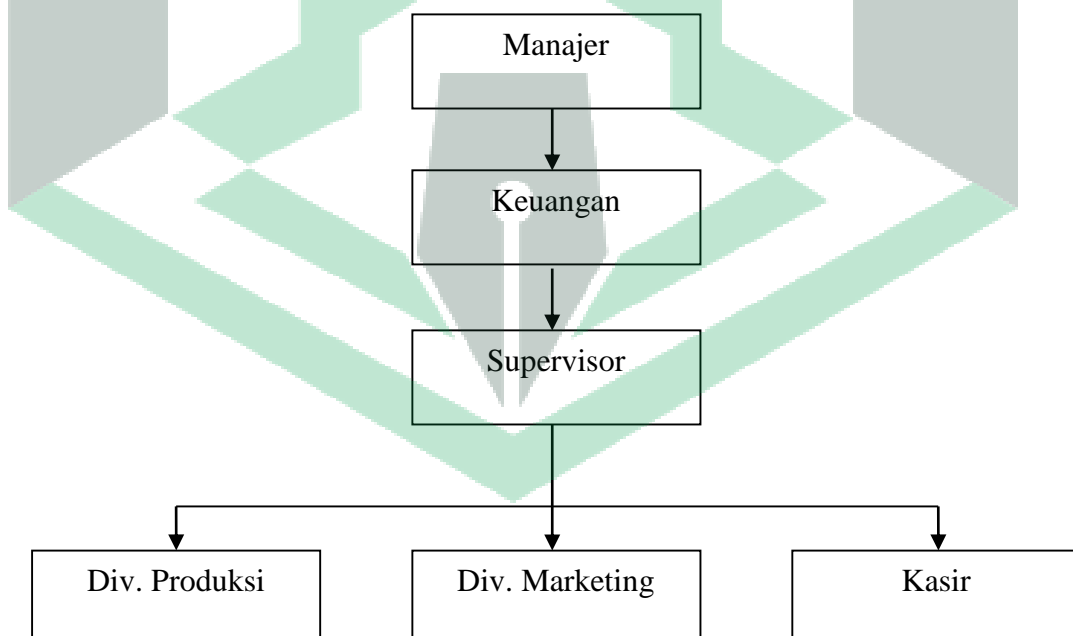
###### b. Visi Misi Sawerigading *Laundry*

1. Visi, memberikan kebermanfaatan menyeluruh keadamm seluruh *team*, *customer* dan seluruh masyarakat di seluruh wilayah Sulawesi.
2. Misi
  - Ditahun 2021, seluruh peralatan produksi sudah lengkap.
  - Ditahun 2023, membuka minimal 1 cabang di Luwu Raya.

- Ditahun 2024, membuka minimal 2 cabang (Bone dan Pare-Pare di wilayah Sulawesi Selatan plus Makassar.
- 2025, membuka cabang Gorontalo dan Manado.
- 2026, membuka cabang di Palu, Kendari dan Mamuju.

c. Struktur Organisasi Usaha Sawerigading *Laundry*

Sawerigading *Laundry* termasuk dalam usaha yang berkembang. Oleh karena itu, struktur organisasinya sudah lengkap dan sudah menerapkan sistem manajemen yang baik, tugas dan wewenang dari para personil usaha *laundry* sudah disepakati bersama dan telah dijalankan dengan baik. Usaha dipimpin langsung oleh pemilik yang bertanggung jawab atas semua resiko dan aktivitas usaha *laundry*. Adapun struktur organisasi sawerigading *laundry* dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 3. Struktur Organisasi Sawerigading *Laundry*

#### d. Letak Geografis

Kota Palopo yang merupakan daerah otonom kedua terakhir dari empat daerah otonom di Tanah Luwu. Secara geografis Kota Palopo kurang lebih 375 Km dari Kota Makassar ke arah utara dengan posisi antara 120 derajat 03-120 derajat 17,3 Bujur Timur dan 2 derajat 53,13-3 derajat 4 Lintang Selatan, pada ketinggian 0-300 M di atas permukaan laut. Kota Palopo di bagian sebelah Timur memanjang dari Utara ke Selatan merupakan daratan rendah atau kawasan pantai seluas  $\pm 30\%$  dari total keseluruhan, sedangkan lainnya bergunung dan berbukit di bagian Barat, memanjang dari Utara ke Selatan, dengan ketinggian maksimum adalah 1000 M di atas permukaan laut.

#### 2. Hasil Penelitian

Sebelum menghitung analisis BEP, perlu di lakukan klasifikasi biaya-biaya sesuai dengan sifatnya masing-masing. Mengklasifikasikan biaya-biaya sesuai dengan sifatnya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Selain biaya tetap dan biaya variable. Untuk memperoleh data mengenai biaya-biaya tersebut, maka perlu pengambilan data untuk mengetahui posisi titik impas atau BEP dalam penelitian ini yaitu pada bulan November. Data usaha sawerigading *laundry* bulan November tahun 2021 di jabarkan sebagai berikut:

##### a. Analisis Penggunaan Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap ialah jumlah totalnya sama dan tidak berganti tanpa dipengaruhi oleh aktivitas produksi. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh sawerigading *laundry* diantaranya adalah biaya gaji karyawan, biaya penyusutan bangunan dan mobile

kantor, peralatan dan mesin *laundry* dan penyusutan kendaraan serta biaya listrik dan air.

Pehitungan biaya penyusutan mesin pada Sawerigading *laundry* digunakan model perhitungan *Straiht Line*. Model ini merupakan model penyusutan yang memperkirakan bahwa nilai dari suatu aset penyusutan pada presentasi yang tetap setiap periode selama umur ekonomis. Nilai ekonomis pada perhitungan biaya penyusutan untuk mesin *laundry* ditentukan berdasarkan lama pemakaiannya dan nilai akhir aset sama dengan nol (0). Berikut ini perhitungan biaya penyusutan mesin produksi pada sawerigading *laundry*.

1. Peralatan dan Mesin *Laundry* diperoleh dengan harga sebesar Rp61.750.000, umur ekonomis 10 tahun dan nilai akhir aset sama dengan 0.

Perhitungan biaya penyusutan mesin *laundry* :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{1-VS}{n} \\
 &= \frac{61.750.000 - 0}{10} \\
 &= 6.175.000/\text{tahun} \\
 &= 514.583/\text{bulan}
 \end{aligned}$$

2. Kendaraan didapatkan dengan perolehan harga sebesar Rp20.000.000, umur ekonomis 10 tahun dan nilai akhir aset sama dengan nol. Perhitungan biaya penyusutan kendaraan :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{1-VS}{n} \\
 &= \frac{20.000.000 - 0}{10} \\
 &= 2.000.000/\text{tahun}
 \end{aligned}$$



$$= 16.666/\text{bulan}$$

3. Bangunan dan Mobile kantor diperoleh harga sebesar Rp22.600.000, umur ekonomis yaitu 10 tahun dengan nilai akhir aset sama dengan nol. Berikut perhitungan penyusutan bangunan :

$$= \frac{1-SV}{n}$$

$$= \frac{22.600.000 - 0}{10}$$

$$= 22.600.000/\text{tahun}$$

$$= 188.333/\text{bulan}$$

Data biaya tetap yang dikeluarkan sawerigading *laundry* dapat dilihat pada tabel 2:

Tabel 2. Biaya Tetap Sawerigading *Laundry*

No	Uraian	Harga
1	Peny. Bangunan dan Mobiler kantor	Rp 188.333
2	Peny. Peralatan dan Mesin <i>laundry</i>	Rp 514.583
3	Peny. Kendaraan	Rp 166.666
4	Gaji Karyawan	Rp 5.990.000
5	Pemasaran	Rp 463.729
6	Servis	Rp 245.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 7.568.311</b>

Sumber: data olah, 2021

Berdasarkan tabel 2, dilihat bahwa biaya tetap yang dikeluarkan meliputi biaya penyusutan bangunan dan mobile kantor, penyusutan peralatan dan mesin *laundry*, penyusutan kendaraan, gaji karyawan, serta pemasaran dan servis. Biaya tetap yang dikeluarkan pada bulan November tahun 2021 sebesar Rp 7.568.311.

b. Analisis Penggunaan Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya variable adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah berdasarkan kegiatan produksi atau biaya yang habis terpakai dalam sekali produksi. Biaya variable ada dua, yaitu biaya variable total dan biaya variable unit. Untuk menganalisis BEP maka perlu ditentukan variable per unit dari suatu produk. Dan sebelum menentukan variable per unit maka perlu dihitung variable total terlebih dahulu. Biaya sarana produksi yang secara rutin dikeluarkan usaha sawerigading *laundry* diantaranya pewangi, deterjen, sabun, plastik, dan biaya kantor, serta biaya listrik dan air. Data biaya yang di keluarkan sawerigading *laundry* bulan November tahun 2021 dapat dilihat pada tabel 3 berikut :

Tabel 3. Biaya Variable Sawerigading *Laundry*

No	Uraian	Jumlah
1	LPG (SetrikaUap)	Rp 120.000
2	Perfum	Rp 190.000
3	Pemutih	Rp 168.000
4	Sabun	Rp 215.000
5	Isolatip	Rp 78.000
6	Plastik Wrap	Rp 160.000
7	Plastik kemas <i>laundry</i>	Rp 399.000
8	Biaya Kantor	Rp 808.000
9	Listrik dan Air	Rp. 1.303.000
	Total	Rp 3.441.000

Sumber : data diolah, 2021

Dari tabel 3, dapat dilihat bahwa selama proses produksi usaha Sawerigading *laundry* mengeluarkan biaya variable sebesar Rp 3.441.000. Akumulasi dari biaya bahan baku, biaya kantor, serta biaya listrik dan air.

Adapun biaya variabel perunit, dimana variabel perunit yang dimaksud adalah biaya variabel per unit dari pendapatan sawerigading *laundry* karpet sofa springbed dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

1. Karpet

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel per unit} &= \frac{\text{jumlah biaya variabel}}{\text{total produksi}} \\ &= \frac{3.441.000 \times 33\%}{365} \end{aligned}$$

$$\text{Biaya variabel/unit} = 3.111$$

2. Sofa

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel unit} &= \frac{\text{jumlah biaya variabel}}{\text{total produksi}} \\ &= \frac{3.441.000 \times 33\%}{139} \end{aligned}$$

$$\text{Biaya variabel/unit} = 8.169$$

3. Springbed

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel unit} &= \frac{\text{jumlah biaya variabel}}{\text{total produksi}} \\ &= \frac{3.441.000 \times 34\%}{39} \end{aligned}$$

$$\text{Biaya variabel/unit} = 29.998$$

Volume penjualan merupakan jumlah pendapatan karpet sofa springbed pada sawerigading *laundry* dalam sebulan dalam satuan unit. Untuk menganalisis biaya-volume-laba, menggunakan alat analisis BEP. Dalam menentukan BEP digunakan metode pendekatan Margin Kontribusi, karena sawerigading *laundry* menjual lebih dari satu produk, maka analisis

biaya-volume-laba menggunakan analisis Multi Produk. Hasil penjualan tersebut merupakan kontribusi margin dari setiap unit produk. Dari penjualan tersebut sawerigading *laundry* memperoleh keuntungan. Adapun jumlah pendapatan dari karpet sofa springbed pada sawerigading *laundry* sebagai berikut:

Tabel 4. Jumlah Pendapatan Karpet Sofa Springbed Bulan November

No	Uraian	Unit	Jumlah
1	Karpet	365	Rp 11.619.045
2	Sofa	139	Rp 11.583.287
3	Springbed	39	Rp 12.034.269
	Total		Rp 35.236.601

Sumber: diolah data, 2021

Hasil produksi yang dijual pada sawerigading *laundry* yaitu terdiri dari karpet sofa springbed. Adapun rata-rata harga jual dari karpet sofa springbed pada sawerigading *laundry* yaitu sebagai berikut :

Tabel 5. Harga Jual Sawerigading *Laundry*

No	Uraian	Harga jual
1	Karpet	Rp 31.833
2	Sofa	Rp 83.333
3	Springbed	Rp 308.571

Sumber: data olah, 2021

#### c. Analisis *Break Even Point* (BEP) Sawerigading *laundry*

Titik impas atau BEP adalah suatu kondisi dimana pendapatan perusahaan cukup untuk menutupi pengeluaran dari usahanya. Dengan kata lain, BEP adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Analisis titik impas adalah teknik yang digunakan oleh manajer

perusahaan untuk menentukan volume penjualan dan jumlah produksi suatu organisasi yang bersangkutan agar tidak mengalami keuntungan dan kerugian. Dengan kata lain, bahwa titik impas adalah suatu keadaan perusahaan yang pendapatan sama dengan total biaya atau besarnya kontribusi margin sama dengan total biaya tetap.

Sebelum menghitung BEP pada sawerigading *laundry* maka perlu diketahui seluruh jumlah biaya-biaya yaitu jumlah biaya tetap, biaya variabel, jumlah penjualan, dan harga yang ada pada sawerigading *laundry* bulan November tahun 2021. Biaya-biaya tersebut diuraikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 6. Jumlah Biaya Total dan Penerimaan Pada Sawerigading *Laundry*

<b>Total Biaya Tetap</b>	Rp	7.518.311
<b>Total Biaya Variabel</b>	Rp	3.441.000
<b>Total Biaya</b>	Rp	11.009.311
<b>Biaya variable per unit</b>		
-Karpel/meter		3.111
-Sofa/dudukan		8.169
-Springbed/size		29.998

Sumber: data diolah, 2021

Dari perolehan data pada table 6, maka dilakukan analisis titik impas penjualan menggunakan BEP untuk bulan November guna mengetahui berapa jumlah minimal penjualan agar tidak mengalami kerugian. Namun, sebelum itu perlu diketahui bahwa karpel sofa springbed tidak dapat dianalisis nilai BEP nya dikarenakan harga jual lebih rendah dari biaya perolehannya. Sedangkan pada analisis BEP biaya pengeluaran harus lebih rendah di banding dengan harga penjualan agar dapat dianalisis titik impas penjualan suatu produk. Maka dilakukan

analisis dengan menggunakan BEP untuk bulan November tahun 2021 agar mengetahui pendapatan karpet sofa springbed usaha Sawerigading *laundry* menggunakan analisis BEP sebagai berikut :

### 1. Karpet

#### a. BEP dalam unit :

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

$$\text{BEP} = \frac{7.868.311}{31.833 - 3.111}$$

$$\text{BEP} = \frac{7.568.311}{28.722}$$

$$\text{BEP} = 263 \text{ per meter}$$

#### b. BEP dalam rupiah :

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

$$\text{BEP} = \frac{7.568.311}{1 - \frac{3.111}{31.833}}$$

$$\text{BEP} = \frac{7.568.311}{0,902}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp } 8.388.066$$

Dari perhitungan menunjukkan bahwa sawerigading *laundry* akan berada pada keadaan BEP apabila pendapatan karpet sebanyak 263 permeter dengan jumlah pendapatan sebesar Rp 8.388,066. Artinya tingkat pendapatan tersebut merupakan titik impas pada sawerigading *laundry* tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami laba karena jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Hal tersebut dapat dibuktikan sebagai berikut :

Pendapatan	$263,5022282571 \times 31.833$	8.388.066
Biaya variabel	$263,5022282571 \times 3.111$	819.755
Biaya tetap		<u>7.568.311</u>
Laba		0

## 2. Sofa

### a. BEP dalam unit :

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

$$\text{BEP} = \frac{7.568.311}{83.333 - 8.169}$$

$$\text{BEP} = \frac{7.568.311}{75.164}$$

$$\text{BEP} = 100 \text{ per tempat duduk}$$

### b. BEP dalam rupiah :

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

$$\text{BEP} = \frac{7.568.311}{1 - \frac{8.169}{83.333}}$$

$$\text{BEP} = \frac{7.568.311}{0,901}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp } 8.390.852.$$

Dari hasil perhitungan menunjukkan bahwa BEP sofa pada sawerigading *laundry* yaitu berada pada titik pendapatan sebanyak 100 perdukungan dengan jumlah penerimaan sebesar Rp 8.390.852. Artinya tingkat pendapatan tersebut merupakan titik impas pada sawerigading *laundry* tidak memperoleh laba dan tidak

menderita rugi karena jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Dapat dibuktikan sebagai berikut :

Pendapatan	$100,6906364749 \times 83.333$	8.390.852
Biaya variabel	$100,6906364749 \times 8.169$	822.541
Biaya tetap		<u>7.568.311</u>
Laba		0

### 3. Springbed

a. BEP dalam unit :

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

$$BEP = \frac{7.568.311}{308.571 - 29.998}$$

$$BEP = \frac{7.568.311}{278.573}$$

$$BEP = 27 \text{ persize}$$

b. BEP dalam rupiah :

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

$$BEP = \frac{7.568.311}{1 - \frac{29.998}{308.571}}$$

$$BEP = \frac{7.568.311}{0,902}$$

$$BEP = \text{Rp } 8.383.300.$$

Berdasarkan hasil perhitungan menunjukkan bahwa BEP springbed pada sawerigading *laundry* yaitu berada pada titik pendapatan springbed sebanyak 30 persize dengan jumlah pendapatan sebesar Rp 8.383.300. Artinya tingkat penjualan



tersebut merupakan titik impas pada sawerigading *laundry* dimana tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi karena jumlah penerimaan penjualan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Adapun pembuktiannya sebagai berikut :

Pendapatan	$27,1681426412 \times 308.571$	8.383.300
Biaya variabel	$27,1681426412 \times 29.998$	814.989
Biaya tetap		<u>7.568.311</u>
Laba		0

Dari hasil analisis perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa sawerigading *laundry* akan mengalami BEP pada titik pendapatan karpet sebanyak 263 permeter dengan pendapatan sebesar Rp 8.388.066, dan sofa sebanyak 100 perdukungan dengan pendapatan sebesar Rp 8.390.852, serta springbed sebanyak 27 persize dengan jumlah pendapatan sebesar Rp 8.383.300. Dengan demikian, sawerigading *laundry* akan memperoleh laba ketika melakukan pendapatan karpet sofa springbed diatas jumlah tersebut.

## **B. Pembahasan**

Analisis titik impas atau BEP adalah suatu kondisi dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Artinya suatu usaha dikatakan impas jika total pendapatan sama dengan total biaya, dengan kata lain pendapatan tersebut dapat menutupi total biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan. Dengan demikian, analisis BEP merupakan alat ukur yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba. Dengan analisis BEP, manajer perusahaan juga mengetahui informasi volume

penjualan minimum yang diperoleh agar tidak mengalami kerugian. Titik impas memiliki manfaat bagi para pemimpin perusahaan mengenai berapa banyak unit dan rupiah penjualan minimum yang harus dicapai di masa depan.

Berdasarkan hasil analisis data penelitian untuk sawerigading *laundry* bulan November 2021 mengalami BEP pada titik karpet sebanyak 263 permeter dengan jumlah pendapatansebesar Rp 8.388.066. Berarti sawerigading *laundry* mengalami keuntungan dikarenakan jumlah pendapatan karpet bulan November 2021 sebanyak 365 per meter dengan pendapatan sebesar Rp 11.619.045, lebih besar dari nilai BEP. Dalam hal ini jika total pendapatan karpet  $>$  dari nilai BEP maka sawerigading *laundry* dikatakan untung, dan apabila total pendapatan karpet  $<$  dari BEP karpet maka sawerigading *laundry* dalam keadaan rugi. Artinya sawerigading *laundry* dalam keadaan tidak unutng dan juga rugi.

Berdasarkan hasil penelitian pada sawerigading *laundry* bulan November 2021 mengalami BEP pada titik pencucian sofa sebanyak 100 perudukan dengan pendapatan sebesar Rp 8.390.852. Berarti usaha *laundry* mengalami untung dikarenakan jumlah pendapatan sofa bulan November 2021 sebanyak 139 perudukan dengan pendapatan sebanyak Rp 11.583.287, lebih besar dari nilai BEP. Hal ini jika total produksi dan jumlah pendapatan sofa  $>$  dari nilai BEP maka sawerigading *laundry* mengalami untung, dan apabila total pendapatan sofa  $<$  dari nilai BEP sofa maka sawerigading *laundry* mengalami rugi. Artinya sawerigading *laundry* dalam keadaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.

Berdasarkan hasil analisis data penelitian pada sawerigading *laundry* bulan November 2021 mengalami BEP pada titik pencucian springbed sebanyak 27

persize dengan pendapatan sebesar Rp 8.383.300. Berarti usaha *laundry* mengalami untung karena total pendapatan springbed sebanyak 39 persize dan jumlah pendapatan sebayak Rp 12.034.269, lebih besar dari nilai BEP. Dalam hal ini sawerigading *laundry* mampu memproduksi dan menjual springbed > dari nilai BEP maka usaha *laundry* mengalami untung, dan apabila total produksi dan penjualan springbed < dari nilai BEP maka usaha *laundry* mengalami rugi.

Berdasarkan dari hasil perhitungan BEP sesuai dengan teori menurut Kasmir 2016, Analisis BEP atau titik impas analisis pulang pokok digunakan untuk mengetahui pada titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi. Dengan analisis BEP dapat diketahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume kegiatan atau produksi. Hal itu, analisis BEP sering disebut dengan *cost profit volume analysis*.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya oleh (Linda, 2021) dengan judul “Analisis *Break Even Point* Jasa Pelayanan Rapid Tes Antigen Pada LabKlinik Grahamedika Surakarta”. Metode analisis data yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Hasil analisis yang dilakukan disimpulkan bahwa analisis BEP digunakan untuk memprediksi biaya yang akan terjadi untuk pihak perusahaan membandingkan dengan menggunakan analisis tersebut karena analisis BEP tersebut mengkaji hubungan antara biaya tetap dan volume penjualan sehingga perusahaan dapat mengetahui tarif pelayanan rapid tes antigen agar tidak mendapat rugi dan juga untung.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian perhitungan titik impas atau BEP dengan menggunakan pendekatan matematik dilakukan, posisi BEP pendapatan pada sawerigading *laundry* bulan November 2021, yaitu besarnya nilai BEP atau berada pada titik pencucian karpet sebanyak 263 permeter dengan jumlah pendapatan sebesar Rp 8.388.066, hal ini usaha *laundry* dikatakan untung dikarenakan mampu memproduksi diatas nilai BEP yaitu 365 permeter dengan pendapatan sebanyak Rp 11.619.045. Sedangkan sofa sebanyak 100 perdukukan dengan jumlah pendapatan sebesar Rp 8.390.852, hal ini usaha *laundry* dikatakan untung dikarenakan mampu memproduksi sofa sebanyak 139 perdukukan dengan pendapatan sebesar Rp 11.583.287. Serta springbed sebanyak 27 persize dengan jumlah penjualan sebesar Rp 8.383.300, hal ini sawerigading *laundry* mengalami keuntungan karena mampu memproduksi springbed diatas nilai BEP yaitu sebanyak 39 persize dengan pendapatan sebesar Rp 12.034.269.

#### B. Saran

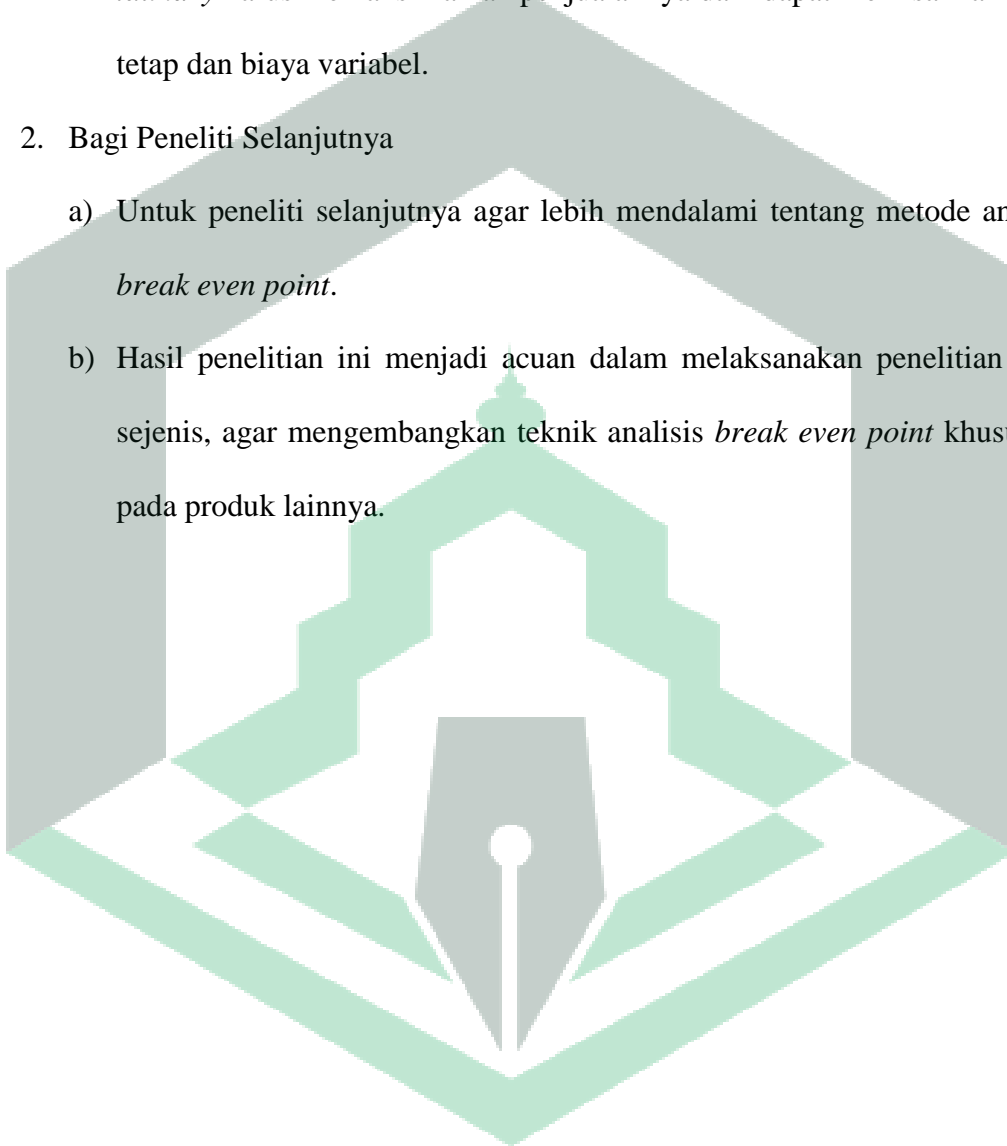
1. Bagi Usaha Sawerigading *Laundry*
  - a) Usaha Sawerigading *laundry* agar tidak menderita kerugian maka harus melakukan penjualan sesuai dengan perhitungan analisis *break even point*. Dengan demikian dapat diketahui kaitannya dengan antara hasil penjualan

yang diperoleh dengan jumlah biaya yang dikeluarkan dan tingkat keuntungan yang didapatkan pada usaha *laundry*.

- b) Untuk mencapai keuntungan yang diharapkan maka usaha sawerigading *laundry* harus memaksimalkan penjualannya dan dapat memisahkan biaya tetap dan biaya variabel.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a) Untuk peneliti selanjutnya agar lebih mendalami tentang metode analisis *break even point*.
- b) Hasil penelitian ini menjadi acuan dalam melaksanakan penelitian yang sejenis, agar mengembangkan teknik analisis *break even point* khususnya pada produk lainnya.



## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Guntur “*Analisis Titik Impas (Break Even Point) Pada UKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu*”, Jurnal, (Unisi, 2021)
- Ali, Muhammad “*Analisis Break Even Point (BEP) Pada Pabrik Gula Di Kabupaten Takalar*”, Skripsi (Makassar: 2018)
- Amir, Suwandi, “*Business Plan Laundry Berbasis Online (Mbok Laundry Kiloan Cawing)*”, Jurnal (JEMI: 2020), Vol.3, No. 4
- Andrian, Novi, Marantika, Epid, Muji, “*Perencanaan Laba Dengan Titik Impas Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bagi Pihak Pengelola Cv. Randu Sari Satu*”, Jurnal (Derivative: 2021), Vol. 15, No. 1
- Anggraeni, Nadia Putri “*Penerapan Analisis Break Even Point Dalam Menentukan Perencanaan Laba Penjualan Kue Pada Rahmah Cake Banjarmasin*”, Skripsi (Banjarmasin : 2019)
- Arsita, Nensi Sri “*Analisis Break Even Point Usaha Pembibitan Kakao Cocoa Village Center Rahma Pt Mars Tarengge Kecamatan Wotu Kabupaten Luwu Timur*”, Skripsi (Makassar : 2017)
- Arum, Pramudi Cita “*Analisis Break Even Point (BEP) Pada Usaha Penggilingan Padi SPY Di Bone-Bone*”, Skripsi (IAIN Palopo: 2021)
- Arzal Syah, Muh. Abdi Imam, Putri Dkk, “*Analisis Rasio Likuiditas Dan Rasio Aktivitas Dalam Meningkatkan Petumbuhan Laba Pada PT. Siantar TOP Tbk. Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia*”, Jurnal (DINAMIKA : April 2021), Vol. 4, No.1
- Balqis, Zavia “*Makalah Analisis Break Even Point*”, (Wordpress: Juni 2020)
- Brastoro, “*Aspek Bisnis Usaha Laundry Sepatu Di Jakarta*”, (Jurnal: 2020) Vol. 9 No. 2.
- Defa, Febrianisa, Maharani, Listiani, “*Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Jati Furniture Di Desa Sambirembe Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen*”, Jurnal (Hubisintek: 2022), Vol. 2, No. 1
- Della, Ela, Iman, “*Pengaruh Pendapatan Dan Beban Usaha Terhadap Laba Pada Depo Air Minum Di Surabaya*”, Jurnal (Jafis: 2021), Vol. 2, No. 2

- Emanueli, Sari, Oktaria, “*Analisis Break Event Point (Bep) Pada Pabrik Teh Pt. Perkebunan Nusantara Vi Unit Usaha Kayu Aro*”, Jurnal, Juni 2021, Vol.5,No.1.
- Fatirmansyah, M. Rindho “*Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Laundry Sepatu (Schulogy Shoes Treatment) Di Jl.Arifin Ahmad Kota Pekanbaru*”, Skripsi, (Riau, 2021).
- Ferdyawati, Syawal “*Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan PDAM Bandarmasih Kota Banjarmasin*”, Skripsi, (Banjarmasin, 2020).
- Gestia Dan Hamidi, “*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*”, jurnal, (Measurement,2019),vol.13,No.1.
- Guswita, Novia “*Analisis Penerapan Akuntansi Pada Usaha Laundry Di Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh Kota Bukittinggi*”, (Skripsi, 2021).
- Halim, Abdul “*Manajemen Keuangan Bisnis Konsep Dan Aplikasinya*”, (Pustaka :2012) Hal. 247.
- Heru, Ma’ruf, danZeni,“*Analisis Break Even Point terhadapPerencanaanLaba CV. UUL Anugerah Surabaya*”, (jurnal, 2018).
- Hoesen Dan Veronica, “*Aplikasi Pelayanan Jasa Pada Laundry Berbasis Android Untuk Meningkatkan Pelayanan Di bisnis Laundry Pos*”, Jurnal, (Esensi, 2019),Vol.22,No.1.
- Ibrahim, “*Analisis Rasio Dan Break Even Point (BEP) Pada Usahatani Sawi Sistemorganik Dan Konvensional Dikelurahan Pantai Amal Kota Tarakan*”,Skripsi,(Tarakan,2018).
- Kasmir, “*Pengantar Manajemen Keuangan*”, (Jakarta: Kencana Prenada Mediagroup, 2010), Hal. 167-169
- Kiki Ekasari Dan Nani Septiana, “*Analisis Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Break Even Point (BEP) Pada Usaha Kripik Pisang “Berkah Jaya” Di Kota Metro*”,Jurnal,(Fidusia,2019),Vol.2,No.2.

- Levana, Liswatin, “*Analisis Break Even Point Pada Usaha Manufaktur Dalam Penetapan Harga Jual Di UKM Kabupaten Konawe*”, Jurnal (Intelektiva, 2021), Vol. 03. No. 01
- Lindha, Miftahul, Nurul, Syaiful Dan Rudi “*Analisis Break Even Point Jasa Pelayanan Rapid Tes Antigen Pada Lab Klinik Grhamedika Surakarta*”, Jurnal (Hubisintek: 2022), Vol. 2, No. 1
- Made, Gusti Dan Wiryawan, “*Analisis Break Even Point Terhadap Penjualan Sewa Villa*”, Jurnal, (STIMI: 2018), Vol. 8, No. 1.
- Maruta, Heru “*Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Perusahaan*”, Artikel, (Jaz, 2018), Vol. 2, No. 1.
- Musthafa, Yoviana, “*Strategi Manajemen Produksi Dalam Meningkatkan Profitability Provider Perspektif Islam*”, Jurnal, (Profit: 2022), Vol. 6, No. 1.
- Nasrum, Nasrullah “*Manajemen Kinerja*”, Jurnal, : 2017), Vol. 2, No. 2.
- Novyanty, Popy “*Analisis Pendapatan Usaha Jasa Laundry Di Kecamatan Syiah Kuala (Kajian Perpektif Ekonomi Islam)*”, Skripsi, (Banda Aceh, 2019).
- Nst, Mas Ayoe Elhias “*Penerapan Break Even Poin Dalam Perancangan System Penjualan Guna Meperoleh Laba*”, Jurnal, 2021), Vol. 13, No. 3A.
- Nur Fauziah Dan Wehdawati, “*Revenue Analysis Using Break Even Point In Angel Laundry*”, (Jurnal, 2020), Vol. 8, No.1.
- Nurjannah, “*Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Quin Spin Laundry Palopo*”, Jurnal, (Jemma, 2019) Vol.2, No.2.
- Pradana, Fikri Muhammad “*Evaluasi Implementasi Green Manufacturing Pada Usaha Laundry Di Kota Yogyakarta*”, Skripsi, (Yogyakarta, 2021).
- Putri, Widyastuti, Ramadhayanti, dan Zaki, “*Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Usaha Rumahan Donat Buk Rum)*”, Jurnal, (RAJ, 2021), Vol.2.
- R. Mangundap., H.Sabijono., V. Tirajoh (2019) “*Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Shmily Cupcakes*”, Jurnal, (Emba, 2019), Vol. 2, No. 4.



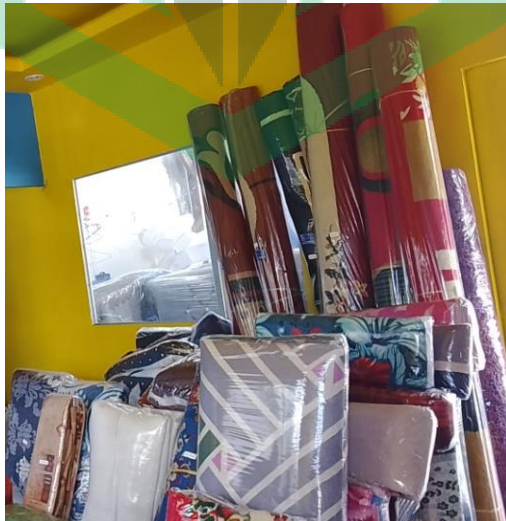
- Retnaning, Rahayu Tri “*Analisis Kelayakan Usaha Menggunakan Metode Break Even Point (BEP) Pada Studi Kasus CV. Harmoni Ungags Jaya*”, Jurnal, (Valtech,2020),Vol.3,No.1.
- Rianti, Juni “*Analisis Break Even Point Sebagai Perencanaan Laba Pada PT Pabrik Es Siantak Cabang Padang sidimpuan*”, Skripsi, (Padangsi dimpuan, 2017).
- Rizaldi, Eyverson, Melisa, “*Analisis Break Even Point (BEP) Usahatani Tomat Di Desa Taraitaki Kecamatan Langowan Kabupaten Minahasa*”, Jurnal, (Unsrat,2021),Vol.17,No.1.
- Rohmatullah, “*Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Dan Loyalitas Pelanggan Pada Waroenk Laundry Jombang*”, Tesis, (Unipdu,2015).
- Saputra, Faisal Yusuf “*Pengaruh Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Keuntungan Usaha Pengusaha Laundrydi Kecamatan Tembalang*”, Skripsi (Semarang2016).
- Sari, Nurlinda “*Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba Pada CV. Sai Tenrisau*”, Skripsi, (Makassar, 2021).
- Simargolang Dan Nurmala, “*Aplikasi Pelayanan Jasa Laundry Berbasis Web (Studi Kasus: Pelangi Laundry Kisaran*”, Jurna, 2018, Vol. 2, No. 1.
- Suci, Chahyono, Suci, “*Analisis Kebutuhan Modal Kerja Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada Usaha Idola Laundry Di Kota Makassar*”, Jurnal, (Unibos,2016),Vol.1,No.032.
- Susanti, Tonich, Alexandro,” *Kualitas Pelayanan Jasa Pada Usaha Laundry Ririn Di Jalan G. Obos XII Kota Palangka Raya*”, Jurnal, (JPIPS : 2019), Vol.11,No.2.
- Sutarno, “*Serba-Serbi Manajemen Bisnis*”, (Yogyakarta: Pustaka, 2012), Hal. 160
- Syahdan, Aziz Muhammad “*Analisis Break Even Point Pada Usaha Mega Buana Futsal & Sport Center Kabupaten Tabalong*”, Jurnal, (JAPB, 2021), Vol. 4, No. 1.



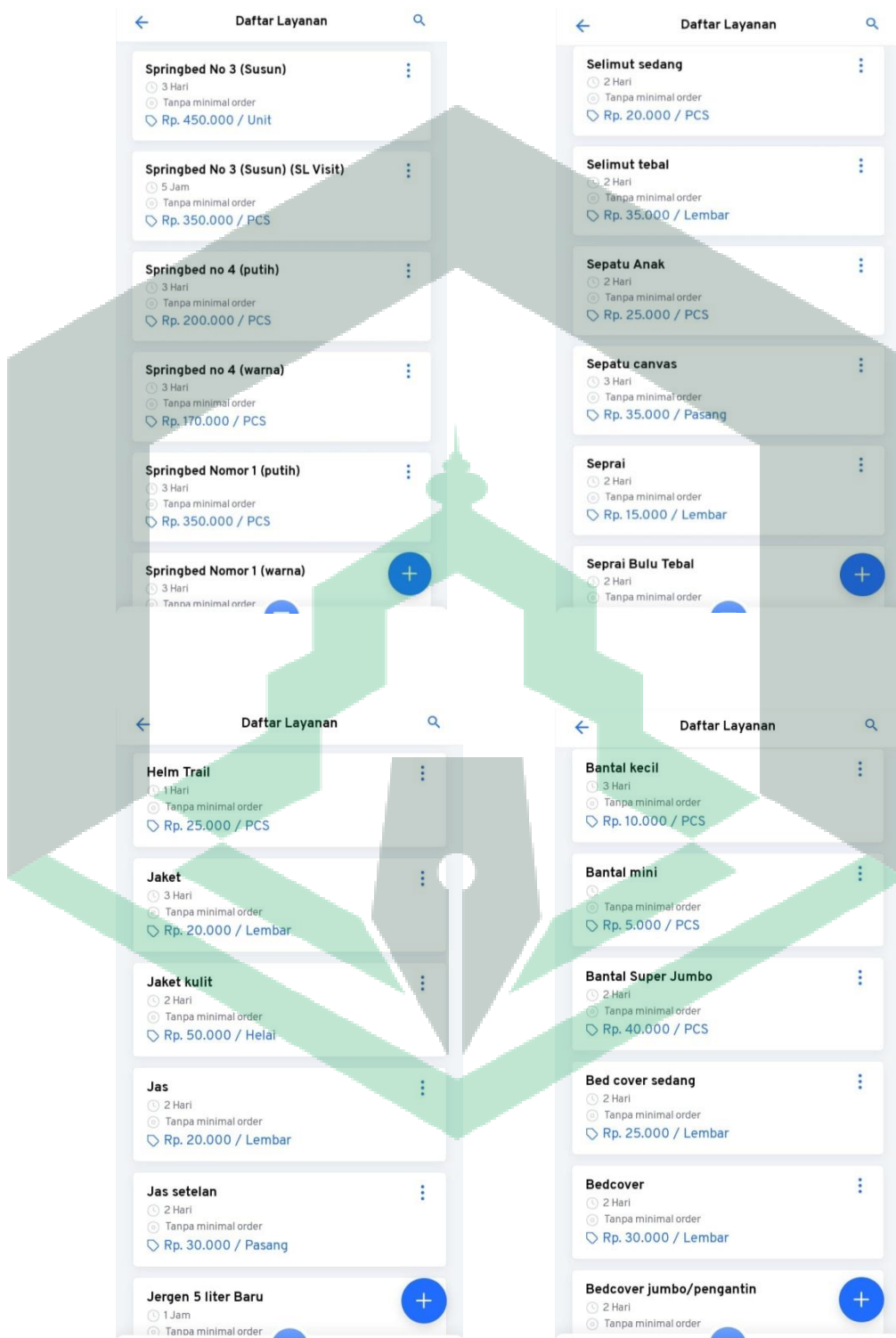
**LAMPIRAN**

## Lampiran 1 : Foto Usaha Sawerigading Laundry

### Dokumentasi Penelitian



## Lampiran 2: Daftar Layanan Sawerigading Laundry



Daftar Layanan

- Karpet Biasa Vakum**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 8.000 / M2
- Karpet karakter**
  - 4 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 100.000 / Lembar
- Karpet Meteran**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 13.000 / M2
- Karpet mobil**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 10.000 / Lembar
- Karpet Tanam, kantor**
  - 4 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 25.000 / M2
- Karpet Tebal**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

- Pembungkus springbed no 2**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 150.000 / Lembar
- pembungkus springbed nomor 3**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 125.000 / Lembar
- Plafon Mobil 2 Kelas**
  - 6 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 100.000 / Unit
- Plafon Mobil 3 Kelas**
  - 6 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 150.000 / Unit
- Sabun cair**
  - 1 Hari 1 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 55.000 / PCS
- Sabun konsentrat Box**
  - 1 Jam
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

- Vakum karpet tebal**
  - 1 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 10.000 / M2
- Vakum sofa sedang**
  - 1 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 35.000 / Dudukan
- Vakum springbed no 1**
  - 2 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 140.000 / PCS
- Vakum springbed no 2**
  - 1 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 120.000 / PCS
- Vakum springbed no 3**
  - 1 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 100.000 / PCS

Daftar Layanan

- Kasur Lipat**
  - 4 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 75.000 / Lembar
- Kelambu lipat**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 30.000 / PCS
- Kemeja/Blus**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 15.000 / Lembar
- Kereta bayi**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 35.000 / PCS
- Keset**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 10.000 / Lembar
- Koper Besar**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

- Sofa Besar (SL Visit)**
  - 3 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 90.000 / Dudukan
- Sofa Kantor Besar**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 80.000 / Dudukan
- Sofa Kantor Kecil**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 40.000 / Dudukan
- Sofa Kantor Sedang**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 60.000 / Dudukan
- Sofa Kayu Kecil**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 50.000 / Dudukan
- Sofa Kecil**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

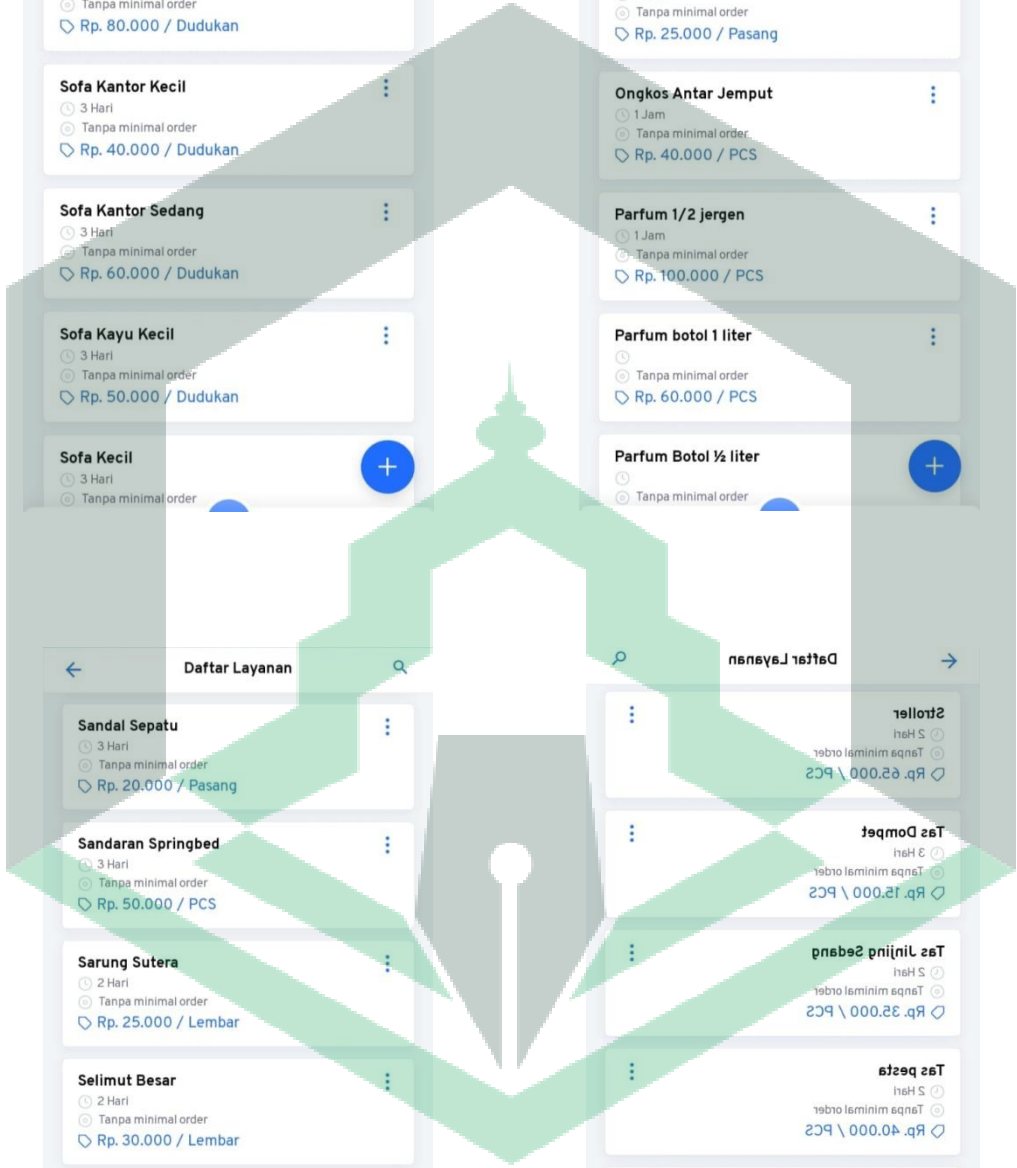
- Mobil 3 kelas indoor**
  - 6 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 470.000 / Paket
- Mukena**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 25.000 / Pasang
- Ongkos Antar Jemput**
  - 1 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 40.000 / PCS
- Parfum 1/2 jergen**
  - 1 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 100.000 / PCS
- Parfum botol 1 liter**
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 60.000 / PCS
- Parfum Botol ½ liter**
  - Tanpa minimal order

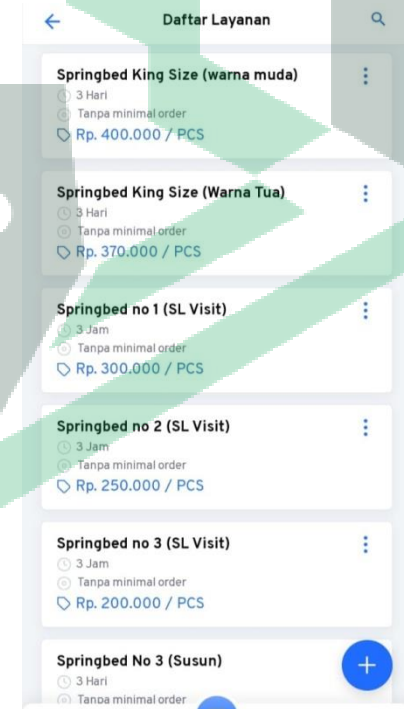
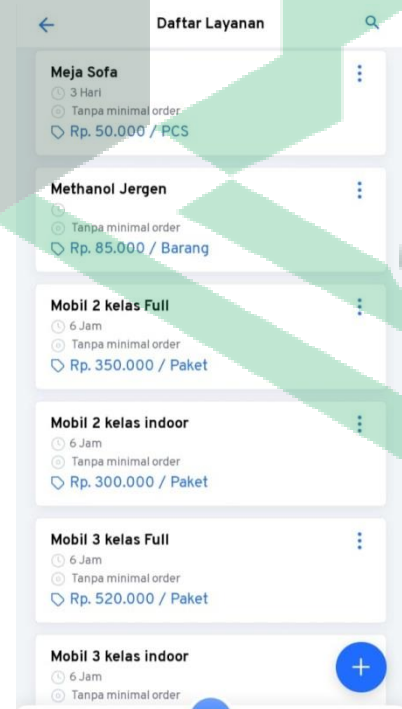
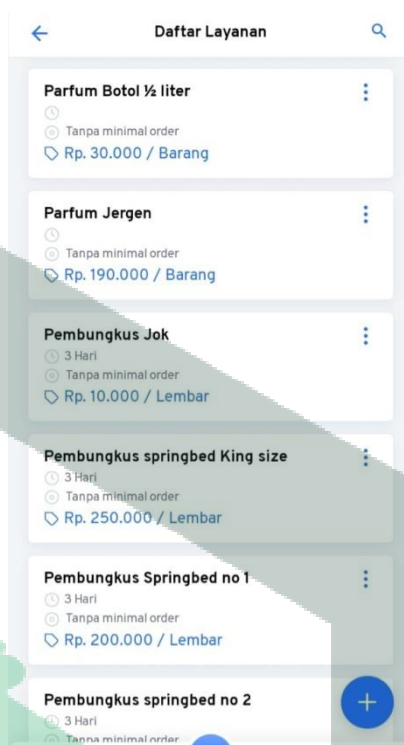
Daftar Layanan

- Sandal Sepatu**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 20.000 / Pasang
- Sandaran Springbed**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 50.000 / PCS
- Sarung Sutra**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 25.000 / Lembar
- Selimut Besar**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 30.000 / Lembar
- Selimut kecil**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 10.000 / Lembar
- Selimut sedang**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

- Stroller**
  - 5 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 25.000 / PCS
- Tas Dombet**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 12.000 / PCS
- Tas jinjing sedang**
  - 5 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 32.000 / PCS
- Tas besta**
  - 5 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 40.000 / PCS
- Tas travel suak**
  - 5 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 20.000 / PCS
- Valku kabzet tepal**
  - 1 Hari
  - Tanpa minimal order





Daftar Layanan

- Sabun konsentrat Box**
  - 1 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 215.000 / Barang
- Sabun Konsentrat Ember**
  - 1 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 195.000 / PCS
- Sajadah Biasa**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 5.000 / Lembar
- Sajadah Bulu**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 10.000 / Lembar
- Sandal Biasa**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 15.000 / Pasang
- Sandal Sepatu**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

- Gorden Roman Blind**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 20.000 / M2
- Gorden Tebal**
  - 2 Hari
  - Minimal 1 KG (Reguler)
  - Rp. 15.000 / KG
- Gorden Tipis**
  - 2 Hari
  - Minimal 1 KG (Reguler)
  - Rp. 30.000 / KG
- Hanger**
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 15.000 / PCS
- Helm**
  - 1 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 20.000 / PCS
- Helm Trail**
  - 1 Hari
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

- Jergen 5 liter Baru**
  - 1 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 15.000 / PCS
- Jergen 5 liter Bekas**
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 5.000 / PCS
- Jilbab**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 5.000 / Lembar
- Jok mobil**
  - 6 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 40.000 / Dudukan
- Karpet Biasa**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 20.000 / M2
- Karpet Biasa Vakum**
  - 3 Jam
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

- Seprai Bulu Tebal**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 35.000 / PCS
- Setrika**
  - 2 Hari
  - Minimal 3 KG (Reguler)
  - Rp. 7.000 / KG
- Setrika ekspres 1 hari**
  - 1 Hari
  - Minimal 3 KG (Reguler)
  - Rp. 10.500 / KG
- Setrika gorden tebal**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 12.000 / KG
- Sofa Besar**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 100.000 / Dudukan
- Sofa Besar (SL Visit)**
  - 3 Jam
  - Tanpa minimal order



← Daftar Layanan 🔍

- Boneka mini**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 15.000 / PCS
- Boneka sedang**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 35.000 / PCS
- Boneka Super Jumbo**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 100.000 / PCS
- Botol 500 ml**
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 1.500 / PCS
- Botol spray 250 ml**
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 12.000 / PCS
- Box Bayi**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 120.000 / Unit

← Daftar Layanan 🔍

- Cuci Komplit Super**
  - 6 Jam
  - Minimal 3 KG (Regular)
  - Rp. 18.000 / KG
- Cuci Lipat**
  - 2 Hari
  - Minimal 3 KG (Regular)
  - Rp. 7.000 / KG
- Cuci Lipat Ekspres 1 hari**
  - 1 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 10.500 / KG
- Cuci Lipat super 6 jam**
  - 6 Jam
  - Minimal 3 KG (Regular)
  - Rp. 14.000 / KG
- DLL**
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 1.000 / Barang
- Door Trim mobil 2 kelas**
  - 6 Jam
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 100.000 / Unit

← Daftar Layanan 🔍

- Springbed Nomor 1 (warna)**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 320.000 / PCS
- Springbed Nomor 2 (putih)**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 300.000 / PCS
- Springbed Nomor 2 (warna)**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 270.000 / PCS
- Springbed Nomor 3 (putih)**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 250.000 / PCS
- Springbed Nomor 3 (warna)**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 220.000 / PCS
- Stroller**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order

← Daftar Layanan 🔍

- Boneka ekstra super jumbo**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 150.000 / PCS
- Boneka Jumbo**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 75.000 / PCS
- Boneka Kasur besar**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 100.000 / PCS
- Boneka Kasur kecil**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 50.000 / PCS
- Boneka kecil**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 25.000 / PCS
- Boneka mini**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

- Door Trim mobil 2 kelas**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 100.000 / Unit
- Door Trim mobil 3 kelas**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 150.000 / Unit
- Dudukan dan Sandaran Sofa Sedang**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 350.000 / Unit
- Dudukan sofa**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 25.000 / Dudukan
- Gorden Biasa**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 25.000 / KG
- Gorden Roman Blind**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

- Karpet Tebal**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 25.000 / M2
- Karpet Tipis**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 18.000 / M2
- Kasur Bayi**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 75.000 / PCS
- Kasur busa no 5 (80/100 x 195/200)**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 150.000 / PCS
- Kasur karakter**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 150.000 / Barang
- Kasur Lipat**
  - 4 Hari
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

- Koper Besar**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 100.000 / Barang
- Koper kecil**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 50.000 / Barang
- Koper sedang**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 75.000 / Barang
- Kursi Nasabah**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 25.000 / Dudukan
- Meja Kecil**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 30.000 / PCS
- Meja Sofa**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order

Daftar Layanan

- Bedcover jumbo/pengantin**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 35.000 / PCS
- Bedcover kecil**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 20.000 / Lembar
- Biaya Kunjungan**
  - 1 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 100.000 / PCS
- Bibit parfum**
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 500 / PCS
- Boneka Besar**
  - 2 Hari
  - Tanpa minimal order
  - Rp. 50.000 / PCS
- Boneka ekstra super jumbo**
  - 3 Hari
  - Tanpa minimal order

**Lampiran 3: Transaksi Penjualan Sawerigading Laundry Bulan November****2021**

Tanggal	Keterangan	Jumlah M <sup>2</sup> /Unit/Kg	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
01/11/2021	Cuci Komplit	3	12.000	36.000
01/11/2021	Jok Mobil	8	40.000	320.000
01/11/2021	Dool Trim Mobil	3	150.000	150.000
01/11/2021	Sofa Sedang	4	85.000	340.000
01/11/2021	Springbed No.2 Warna	1	270.000	270.000
01/11/2021	Springbed No.2 Putih	1	300.000	300.000
01/11/2021	Kasur Busa No. 5	1	150.000	150.000
01/11/2021	Sajadah	2	5.000	10.000
01/11/2021	Seprei	1	15.000	15.000
01/11/2021	Ambal	2,47	15.000	37.050
01/11/2021	Karpet Biasa	2,9	20.000	58.000
01/11/2021	Karpet Biasa	1,35	20.000	27.000
01/11/2021	Karpet Biasa	1,782	20.000	35.640
01/11/2021	Karpet Biasa	14,122	20.000	282.440
01/11/2021	Karpet Biasa	5,13	20.000	102.600
01/11/2021	Karpet Biasa	4,512	20.000	90.240
01/11/2021	Karpet Biasa	6,3	20.000	126.000
01/11/2021	Karpet Biasa	7,13	20.000	142.600
01/11/2021	Karpet Biasa	4,268	20.000	85.360
01/11/2021	Karpet Biasa	6,3	20.000	126.000
01/11/2021	Karpet Biasa	5,238	20.000	104.760
01/11/2021	Karpet Biasa	4,176	20.000	83.520
01/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
01/11/2021	Karpet Tebal	4,61	25.000	115.250
01/11/2021	Karpet Meteran	6	13.000	78.000
01/11/2021	Karpet Meteran	5	13.000	65.000
01/11/2021	Karpet Meteran	3,7	13.000	48.100
02/11/2021	Karpet Tipis	2,8	18.000	50.400
02/11/2021	Karpet Karakter	1	100.000	100.000
02/11/2021	Karpet Biasa	1,968	20.000	39.360
02/11/2021	Karpet Biasa	3,568	20.000	71.360
02/11/2021	Karpet Biasa	2,994	20.000	59.800
02/11/2021	Karpet Tebal	1,5	25.000	37.500

02/11/2021	Karpet Tebal	2,66	25.000	66.500
02/11/2021	Karpet Tebal	3,52	25.000	88.000
02/11/2021	Cuci Komplit	14,39	8.000	115.120
02/11/2021	Cuci Komplit	22,3	8.000	178.400
02/11/2021	Seprei	2	15.000	30.000
02/11/2021	Springbed No. 2 Warna	1	270.000	270.000
02/11/2021	Sabun Cair	3	50.000	150.000
02/11/2021	Parfum Botol	1	60.000	60.000
02/11/2021	Keset	3	10.000	30.000
03/11/2021	Karpet Tebal	56,16	25.000	1.404.000
03/11/2021	Karpet Tebal	1,55	25.000	38.750
03/11/2021	Karpet Biasa	0,98	20.000	19.600
03/11/2021	Karpet Biasa	2,34	20.000	46.800
03/11/2021	Karpet Biasa	4,14	20.000	82.800
03/11/2021	Karpet Biasa	5,13	20.000	102.600
03/11/2021	Sabun Cair	1	50.000	50.000
03/11/2021	Sofa Sedang	2	85.000	170.000
03/11/2021	Sofa kecil	6	18.000	510.000
03/11/2021	Parfum Jerigen	1	190.000	190.000
03/11/2021	Karpet Karakter	1	100.000	100.000
03/11/2021	Karpet Biasa	3,795	20.000	75.900
04/11/2021	Karpet Biasa	4,94	20.000	98.800
04/11/2021	Springbed No.2 Warna	1	270.000	270.000
04/11/2021	Karpet Tebal	5,13	25.000	128.000
04/11/2021	Seprei	1	15.000	15.000
04/11/2021	Selimut Kecil	1	10.000	10.000
04/11/2021	Boneka Sedang	2	35.000	70.000
04/11/2021	Boneka Kecil	5	25.000	125.000
04/11/2021	Boneka Mini	6	15.000	90.000
05/11/2021	Karpet Biasa	5,9	20.000	118.000
05/11/2021	Karpet Biasa	3,45	20.000	69.000
05/11/2021	Karpet Biasa	6,51	20.000	130.200
05/11/2021	Karpet Biasa	4,845	20.000	96.900
05/11/2021	Karpet Biasa	10,22	20.000	204.000
05/11/2021	Karpet Biasa	3,297	20.000	124.300
05/11/2021	Karpet Biasa	3,84	20.000	76.800
05/11/2021	Karpet Biasa	4,25	20.000	85.000
05/11/2021	Karpet Tebal	3,225	25.000	81.375
05/11/2021	Karpet Tebal	3,68	25.000	92.000

05/11/2021	Karpet Tebal	2,418	25.000	60.450
05/11/2021	Karpet Tebal	1,3	25.000	32.500
05/11/2021	Karpet Tebal	4,972	25.000	124.300
05/11/2021	Karpet Tebal	8	25.000	200.000
05/11/2021	Karpet Tebal	3,136	25.000	78.400
05/11/2021	Karpet Tebal	5,265	25.000	131.625
05/11/2021	Karpet Tebal	1,874	25.000	46.810
05/11/2021	Ambal	2,34	15.000	35.100
05/11/2021	Ambal	2,47	15.000	37.050
05/11/2021	Ambal	5,58	15.000	83.700
05/11/2021	Cuci Komplit	22,45	8.000	179.600
05/11/2021	Springbed No. 2 Putih	1	270.000	270.000
05/11/2021	Kasur Karakter	1	150.000	150.000
05/11/2021	Methanol	2	85.000	170.000
06/11/2021	Karpet Meteran	10,736	13.000	139.568
06/11/2021	Karpet Meteran	9,16	13.000	119.080
06/11/2021	Karpet Meteran	8,983	13.000	116.779
06/11/2021	Karpet Meteran	8,964	13.000	116.532
06/11/2021	Karpet Meteran	8,274	13.000	107.562
06/11/2021	Karpet Meteran	9,554	13.000	124.202
06/11/2021	Karpet Tebal	3,6	25.000	90.000
06/11/2021	Karpet Tebal	2,509	25.000	62.729
06/11/2021	Karpet Tebal	1,5	25.000	37.500
06/11/2021	Karpet Tebal	5,17	25.000	129.250
06/11/2021	Karpet Tebal	4,14	25.000	103.500
06/11/2021	Karpet Biasa	6,5	20.000	130.200
06/11/2021	Karpet Biasa	1,274	20.000	25.480
06/11/2021	Kasur Karakter	1	150.000	150.000
06/11/2021	Bedcover	1	30.000	30.000
06/11/2021	Sofabed	2	200.000	400.000
06/11/2021	Sofa Sedang	7	85.000	595.000
06/11/2021	Parfum	1	190.000	190.000
06/11/2021	Bedcover Jumbo	2	40.000	40.000
08/11/2021	Karpet Biasa	5,016	20.000	100.320
08/11/2021	Karpet Biasa	1,47	20.000	29.000
08/11/2021	Karpet Biasa	8,16	20.000	163.200
08/11/2021	Karpet Biasa	5,13	20.000	102.600
08/11/2021	Karpet Tebal	5,376	25.000	134.400
08/11/2021	Karpet Tebal	4,37	25.000	109.250

08/11/2021	Karpet Tebal	1,92	25.000	48.000
08/11/2021	Karpet Tebal	3,795	25.000	94.875
08/11/2021	Botol 500 Ml	4	6.000	6.000
08/11/2021	Jaz	1	20.000	20.000
08/11/2021	Seprei	1	15.000	15.000
08/11/2021	Sabun	1	200.000	200.000
08/11/2021	Methanol	1	85.000	85.000
08/11/2021	Antar Jemput		30.000	30.000
08/11/2021	Sofa Sedang	5	85.000	425.000
08/11/2021	Cuci Komplit	13,18	8.000	105.440
08/11/2021	Cuci Komplit	7	8.000	56.000
09/11/2021	Karpet Meteran	1,4	13.000	18.200
09/11/2021	Karpet Meteran	0,775	13.000	10.075
09/11/2021	Karpet Meteran	15,112	13.000	196.456
09/11/2021	Karpet Meteran	0,325	13.000	4.225
09/11/2021	Karpet Meteran	4,72	13.000	61.360
09/11/2021	Karpet Meteran	4,725	13.000	61.425
09/11/2021	Karpet Tebal	2,955	25.000	73.875
09/11/2021	Karpet Tebal	6	25.000	150.000
09/11/2021	Karpet Biasa	14,26	20.000	285.200
09/11/2021	Karpet Biasa	16,5	20.000	330.000
09/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
09/11/2021	Karpet Biasa	2,47	20.000	49.400
09/11/2021	Karpet Biasa	2,47	20.000	49.400
09/11/2021	Sofa Sedang	5	85.000	425.000
09/11/2021	Springbed No. 1 Putih	1	350.000	350.000
09/11/2021	Kasur Busa No. 5	1	150.000	150.000
09/11/2021	Selimut Kecil	1	10.000	10.000
09/11/2021	Parfum	1	190.000	190.000
09/11/2021	Kemeja	3	15.000	45.000
09/11/2021	Karpet Karakter	2	100.000	200.000
09/11/2021	Helm	1	15.000	15.000
10/11/2021	Karpet Biasa	2,822	20.000	56.440
10/11/2021	Karpet Biasa	3,007	20.000	60.140
10/11/2021	Karpet Biasa	8,16	20.000	163.200
10/11/2021	Karpet Biasa	5,225	20.000	104.500
10/11/2021	Karpet Biasa	3,36	20.000	67.200
10/11/2021	Sofa Sedang	3	85.000	255.000
10/11/2021	Bantal	2	15.000	40.000

10/11/2021	Bantal	6	20.000	90.000
10/11/2021	Bantal Mini	6	8.000	60.000
10/11/2021	Springbed No. 3 Warna	1	220.000	220.000
11/11/2021	Karpet Biasa	1,41	20.000	28.200
11/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
11/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
11/11/2021	Sofa Kecil	8	85.000	425.000
11/11/2021	Karpet Biasa	5,796	20.000	115.920
11/11/2021	Karpet Biasa	6,72	20.000	134.400
11/11/2021	Karpet Biasa	5,964	20.000	119.280
11/11/2021	Karpet Biasa	5,838	20.000	116.760
11/11/2021	Karpet Tebal	4,439	25.000	110.975
11/11/2021	Karpet Karakter	1	100.000	100.000
11/11/2021	Springbed No. 1 Warna	1	320.000	320.000
11/11/2021	Springbed No. 2 Putih	1	300.000	300.000
11/11/2021	Bedcover	1	20.000	20.000
11/11/2021	Sajadah	1	5.000	5.000
11/11/2021	Seprei	1	15.000	15.000
11/11/2021	Cuci Komplit	9,28	8.000	74.420
11/11/2021	Cuci Komplit	54,2	8.000	433.600
11/11/2021	Cuci Komplit	9,9	8.000	79.200
12/11/2021	Karpet Biasa	5,13	20.000	102.600
12/11/2021	Karpet Biasa	5,324	20.000	106.480
12/11/2021	Karpet Biasa	2,622	20.000	52.440
12/11/2021	Karpet Biasa	6,72	20.000	134.400
12/11/2021	Karpet Biasa	5,142	20.000	102.840
12/11/2021	Karpet Biasa	4,208	20.000	84.160
12/11/2021	Gorden Biasa	2,74	25.000	68.500
12/11/2021	Springbed No. 1 Warna	1	320.000	320.000
12/11/2021	Selimut Tebal	1	35.000	35.000
12/11/2021	Seprei	3	15.000	45.000
12/11/2021	Sofa Sedang	3	85.000	255.000
12/11/2021	Antar Jemput		30.000	30.000
12/11/2021	Bedcover	1	30.000	30.000
12/11/2021	Karpet Tipis	2,108	18.000	37.944
12/11/2021	Karpet Meteran	1,4	13.000	18.200
12/11/2021	Karpet Meteran	0,775	13.000	10.075
12/11/2021	Karpet Tebal	3,36	25.000	84.000
12/11/2021	Karpet Tebal	7,2	25.000	180.000

12/11/2021	Helm	1	20.000	20.000
12/11/2021	Bedcover	1	30.000	30.000
12/11/2021	Karpet Biasa	13,02	20.000	260.400
12/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
12/11/2021	Parfum ½	1	100.000	100.000
12/11/2021	Karpet Tipis	3,98	18.000	71.640
12/11/2021	Karpet Tipis	1,782	18.000	32.076
13/11/2021	Springbed No. 1 Putih	1	300.000	300.000
13/11/2021	Parfum	1	190.000	190.000
13/11/2021	Sabun Kosentral Box	1	200.000	200.000
13/11/2021	Jerigen 5 Liter	1	10.000	10.000
13/11/2021	Jok Mobil	5	40.000	200.000
13/11/2021	Cuci Komplit	13,6	8.000	108.800
13/11/2021	Bantal	3	20.000	60.000
13/11/2021	Karpet Tebal	5,28	25.000	132.000
13/11/2021	Karpet Tebal	2,08	25.000	52.000
13/11/2021	Karpet Tipis	1,95	18.000	35.200
13/11/2021	Karpet Biasa	3,214	20.000	64.280
13/11/2021	Seprei	1	15.000	15.000
14/11/2021	Parfum ½	1	100.000	100.000
14/11/2021	Parfum Jerigen	1	190.000	190.000
14/11/2021	Sofa Sedang	4	85.000	340.000
14/11/2021	Karpet Tipis	2,66	18.000	47.880
14/11/2021	Karpet Tipis	2,108	18.000	37.944
14/11/2021	Karpet Meteran	1,4	13.000	18.200
14/11/2021	Karpet Meteran	0,775	13.000	10.075
14/11/2021	Parfum Jerigen	1	190.000	190.000
15/11/2021	Karpet Biasa	4,48	20.000	89.600
15/11/2021	Karpet Biasa	3,98	20.000	78.200
15/11/2021	Karpet Biasa	1,782	20.000	35.640
15/11/2021	Karpet Biasa	8,25	20.000	165.000
15/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
15/11/2021	Karpet Tebal	2,108	25.000	52.700
15/11/2021	Karpet Tebal	3,68	25.000	92.000
15/11/2021	Karpet Tebal	1,2	25.000	30.000
15/11/2021	Bedcover Jumbo	2	40.000	70.000
15/11/2021	Sofa Sedang	7	85.000	510.000
15/11/2021	Springbed No. 2 Putih	1	300.000	300.000
15/11/2021	Sofa Kecil	5	18.000	90.000



15/11/2021	Setrika Gorden Tebal	3,47	12.000	41.640
15/11/2021	Bantal	3	20.000	60.000
15/11/2021	Karpet Tebal	5,28	25.000	132.000
15/11/2021	Karpet Tebal	2,08	25.000	52.000
15/11/2021	Karpet Tipis	1,95	18.000	35.200
15/11/2021	Karpet Biasa	3,214	20.000	64.280
15/11/2021	Karpet Karakter	3	100.000	300.000
15/11/2021	Karpet Biasa	3,007	20.000	60.140
15/11/2021	Karpet Biasa	8,16	20.000	163.200
15/11/2021	Karpet Biasa	5,225	20.000	104.500
15/11/2021	Karpet Biasa	3,36	20.000	67.200
15/11/2021	Sofa Sedang	4	85.000	340.000
15/11/2021	Springbed No. 1 Putih	1	300.000	300.000
15/11/2021	Sajadah	2	10.000	20.000
15/11/2021	Jaz	1	20.000	20.000
15/11/2021	Kasur Busa No. 5	1	150.000	150.000
16/11/2021	Karpet Biasa	2,88	20.000	57.600
16/11/2021	Karper Biasa	4	20.000	80.000
16/11/2021	Karpet Biasa	2,52	20.000	50.400
16/11/2021	Karper Biasa	4,237	20.000	84.740
16/11/2021	Karpet Biasa	4,765	20.000	83.300
16/11/2021	Karper Biasa	4,278	20.000	95.560
16/11/2021	Karpet Biasa	3,791	20.000	75.820
16/11/2021	Karper Biasa	4,106	20.000	82.120
16/11/2021	Karpet Tebal	3,34	25.000	85.000
16/11/2021	Karpet Tebal	2,419	25.000	60.475
16/11/2021	Karpet Tebal	1,5	25.000	37.500
16/11/2021	Karpet Karakter	1	100.000	100.000
16/11/2021	Springbed No.2 Warna	1	270.000	270.000
16/11/2021	Parfum ½	1	30.000	30.000
17/11/2021	Karpet Biasa	2,8	20.000	56.000
17/11/2021	Karpet Biasa	4,18	20.000	83.600
17/11/2021	Karpet Biasa	3,6	20.000	90.000
17/11/2021	Karpet Tebal	3,36	25.000	84.000
17/11/2021	Karpet Tebal	7,2	25.000	180.000
17/11/2021	Sofa Sedang	5	85.000	255.000
17/11/2021	Springbed No. 3 Susun	1	450.000	450.000
17/11/2021	Karpet Tipis	4,48	18.000	80.640
17/11/2021	Karpet Tipis	3,98	18.000	71.640

17/11/2021	Karpet Tipis	1,782	18.000	32.076
17/11/2021	Karpet Karakter	1	100.000	100.000
17/11/2021	Karpet Tipis	8,25	18.000	148.500
17/11/2021	Karpet Tipis	2,66	18.000	47.880
17/11/2021	Karpet Tipis	2,108	18.000	37.944
17/11/2021	Karpet Tebal	3,68	25.000	92.000
17/11/2021	Helm	1	20.000	20.000
18/11/2021	Methanol	2	40.000	170.000
18/11/2021	Karpet Biasa	13,02	20.000	260.400
18/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
18/11/2021	Springbed No.3 Warna	18	220.000	2.860.000
18/11/2021	Springbed No. 1 Putih	1	350.000	350.000
18/11/2021	Cuci Komplit	3	8.000	24.000
18/11/2021	Karpet Tebal	9,28	25.000	232.000
18/11/2021	Karpet Tebal	5,42	25.000	135.500
18/11/2021	Karpet Tebal	9,9	25.000	247.500
18/11/2021	Cuci Komplit	34,28	8.000	274.240
18/11/2021	Sofa Kecil	4	65.000	160.000
18/11/2021	Sajadah	2	10.000	20.000
18/11/2021	Karpet Tebal	2,665	25.000	66.625
18/11/2021	Karpet Tebal	5,167	25.000	129.175
19/11/2021	Sofa Kantor Kecil	18	40.000	720.000
19/11/2021	Sofa Sedang	5	60.000	300.000
19/11/2021	Baju Terusan	1	20.000	20.000
19/11/2021	Kemeja	4	15.000	60.000
19/11/2021	Cuci Komplit	5,85	8.000	46.800
19/11/2021	Bedcover	1	30.000	30.000
19/11/2021	Karpet Biasa	5,054	20.000	101.080
19/11/2021	Karpet Tebal	4,114	25.000	102.850
19/11/2021	Karpet Tebal	2,94	25.000	73.500
20/11/2021	Kemeja	1	15.000	15.000
20/11/2021	Seprei	1	15.000	15.000
20/11/2021	Celana	1	10.000	10.000
20/11/2021	Sajadah	1	5.000	5.000
20/11/2021	Sabun Kontrat	1	200.000	200.000
20/11/2021	Methanol	1	85.000	85.000
20/11/2021	Seprei Bulu Tebal	2	40.000	70.000
20/11/2021	Sofabed	1	200.000	200.000
20/11/2021	Selimut Kecil	1	10.000	10.000

20/11/2021	Karpet Tebal	5,2	25.000	130.000
20/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
20/11/2021	Kasur Busa No. 5	1	150.000	150.000
20/11/2021	Cuci Komplit	33,72	8.000	269.760
20/11/2021	Karpet Tipis	8,25	18.000	148.500
20/11/2021	Karpet Tipis	2,66	18.000	47.880
20/11/2021	Karpet Tipis	2,108	18.000	37.944
20/11/2021	Karpet Meteran	1,4	13.000	18.200
20/11/2021	Karpet Meteran	0,775	13.000	10.075
20/11/2021	Karpet Meteran	15,112	13.000	196.456
20/11/2021	Karpet Meteran	0,325	13.000	4.225
20/11/2021	Karpet Biasa	2,822	20.000	56.440
20/11/2021	Karpet Biasa	3,007	20.000	60.140
21/11/2021	Karpet Biasa	8,16	20.000	163.200
21/11/2021	Karpet Biasa	5,225	20.000	104.500
21/11/2021	Karpet Biasa	3,36	20.000	67.200
21/11/2021	Sofa Sedang	8	85.000	680.000
21/11/2021	Springbed No.2 Warna	1	270.000	270.000
21/11/2021	Karpet Tebal	4,114	25.000	102.850
21/11/2021	Karpet Tebal	2,94	25.000	73.500
21/11/2021	Karpet Tebal	3,36	25.000	84.000
21/11/2021	Karpet Tebal	7,2	25.000	180.000
21/11/2021	Parfum	1	190.000	190.000
21/11/2021	Karpet Tipis	4,48	18.000	80.640
21/11/2021	Karpet Tipis	3,98	18.000	71.640
21/11/2021	Karpet Tipis	1,782	18.000	32.076
21/11/2021	Karpet Tipis	8,25	18.000	148.500
21/11/2021	Karpet Tipis	2,66	18.000	47.880
21/11/2021	Karpet Tipis	2,108	18.000	37.944
21/11/2021	Karpet Tebal	3,68	25.000	92.000
22/11/2021	Karpet Biasa	14,528	20.000	290.560
22/11/2021	Karpet Biasa	3,36	20.000	67.200
22/11/2021	Helm	1	20.000	20.000
22/11/2021	Cuci Komplit		8.000	53.280
22/11/2021	Celana	1	10.000	10.000
22/11/2021	Jaz	1	20.000	20.000
23/11/2021	Karpet Biasa	3,36	20.000	67.200
23/11/2021	Karpet Biasa	4,18	20.000	83.600
23/11/2021	Karpet Biasa	8,616	20.000	160.320

23/11/2021	Seprei	1	15.000	15.000
23/11/2021	Bantal Mini	1	5.000	5.000
23/11/2021	Cuci Komplit	5,38	8.000	43.040
23/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
23/11/2021	Karpet Biasa	2,033	20.000	40.660
23/11/2021	Karpet Biasa	6,51	20.000	130.200
23/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
23/11/2021	Karpet Biasa	4,56	20.000	91.200
23/11/2021	Karpet Tebal	3,712	25.000	92.800
24/11/2021	Karpet Biasa	3,6	20.000	72.000
24/11/2021	Karpet Biasa	3,84	20.000	76.800
24/11/2021	Karpet Biasa	5,13	20.000	102.600
24/11/2021	Bantal Karakter	1	60.000	60.000
24/11/2021	Seprei	1	15.000	15.000
24/11/2021	Parfum	1	60.000	60.000
24/11/2021	Springbed No. 2 Warna	1	270.000	270.000
24/11/2021	Springbed No. 2 Putih	1	300.000	300.000
24/11/2021	Ambal	5,58	15.000	83.700
24/11/2021	Karpet Meteran	6,17	13.000	49.360
24/11/2021	Karpet Meteran	7,8	13.000	101.400
24/11/2021	Stroller	1	65.000	65.000
25/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
25/11/2021	Karpet Biasa	2,033	20.000	40.660
25/11/2021	Karpet Biasa	6,51	20.000	130.200
25/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
25/11/2021	Karpet Biasa	4,56	20.000	91.200
25/11/2021	Karpet Tebal	3,712	25.000	92.800
25/11/2021	Sabun Cair	1	50.000	50.000
25/11/2021	Springbed No. 2 Warna	1	270.000	270.000
25/11/2021	Springbed No. 2 Putih	1	300.000	300.000
26/11/2021	Karpet Biasa	4,18	20.000	83.600
26/11/2021	Karpet Biasa	4,5	20.000	90.000
26/11/2021	Karpet Tebal	2,41	25.000	61.750
26/11/2021	Kasur Karakter	1	150.000	150.000
26/11/2021	Sofabed	3	200.000	600.000
26/11/2021	Sofabed Sedang	8	85.000	680.000
26/11/2021	Pembungkus Springbed	1	250.000	250.000
26/11/2021	Bantal	6	20.000	120.000
26/11/2021	Karpet Karakter	4	100.000	400.000

26/11/2021	Karpet Tebal	3,729	25.000	93.225
26/11/2021	Karpet Tebal	1,92	25.000	48.000
26/11/2021	Karpet Tebal	4,61	25	115.25
26/11/2021	Karpet Tebal	5,298	25.000	132.450
26/11/2021	Jaz	1	20.000	20.000
26/11/2021	Karpet Biasa	3,36	20.000	67.200
26/11/2021	Karpet Biasa	4,18	20.000	83.600
26/11/2021	Karpet Biasa	8,616	20.000	160.320
27/11/2021	Karpet Biasa	1,782	20.000	35.640
27/11/2021	Karpet Biasa	2,47	20.000	49.400
27/11/2021	Karpet Tipis	2,66	18.000	47.880
27/11/2021	Karpet Tipis	2,108	18.000	37.944
27/11/2021	Karpet Tebal	3,68	25.000	92.000
27/11/2021	Karpet Biasa	14,528	20.000	290.560
27/11/2021	Karpet Biasa	3,36	20.000	67.200
27/11/2021	Karpet Biasa	7,232	20.000	144.640
27/11/2021	Karpet Tebal	3	25.000	75.000
27/11/2021	Ambal	5,58	15.000	83.700
27/11/2021	Helm	1	20.000	20.000
27/11/2021	Bedcover	1	30.000	30.000
27/11/2021	Cuci Komplit	5,73	8.000	45.840
27/11/2021	Ambal	43,1	15.000	344.000
27/11/2021	Seprei	1	15.000	15.000
27/11/2021	Ambal	12,58	15.000	100.640
28/11/2021	Karpet Biasa	6,51	20.000	130.200
28/11/2021	Karpet Biasa	3,749	20.000	74.980
28/11/2021	Karpet Biasa	1,235	20.000	24.700
28/11/2021	Karpet Biasa	2,47	20.000	49.400
28/11/2021	Karpet Biasa	5,529	20.000	110.580
28/11/2021	Karpet Biasa	6,405	20.000	128.100
28/11/2021	Karpet Tebal	2,666	25.000	66.650
28/11/2021	Karpet Tebal	2,106	25.000	52.650
28/11/2021	Karpet Tebal	0,71	25.000	17.750
28/11/2021	Karpet Karakter	2	100.000	200.000
28/11/2021	Parfum Jerigen	1	190.000	190.000
28/11/2021	Jerigen 5 Liter	1	10.000	10.000
28/11/2021	Bantal Karakter	1	15.000	15.000
29/11/2021	Seprei Bulu Tebal	3	15.000	5.000
29/11/2021	Gorden	1,13	25.000	28.250

29/11/2021	Helm	1	20.000	20.000
29/11/2021	Karpet Tebal	2,666	25.000	66.650
29/11/2021	Karpet Biasa	6,405	20.000	128.100
29/11/2021	Karpet Biasa	4,37	20.000	87.400
29/11/2021	Karpet Biasa	3,8	20.000	76.000
29/11/2021	Karpet Biasa	8,016	20.000	160.320
29/11/2021	Karpet Biasa	5,13	20.000	102.600
29/11/2021	Karpet Tebal	2,34	25.000	58.500
29/11/2021	Karpet Tebal	4,37	25.000	109.250
29/11/2021	Karpet Tebal	3,729	25.000	93.225
29/11/2021	Karpet Tebal	1,92	25.000	48.000
29/11/2021	Karpet Tebal	4,61	25.000	115.25
29/11/2021	Karpet Tebal	5,298	25.000	132.450
29/11/2021	Kemeja	5	15.000	75.000
29/11/2021	Sofa Kecil	11	18.000	198.000
29/11/2021	Parfum	1	190.000	190.000
30/11/2021	Karpet Meteran	6	13.000	78.000
30/11/2021	Karpet Meteran	5	13.000	65.000
30/11/2021	Karpet Biasa	2,9	20.000	58.000
30/11/2021	Karpet Biasa	1,35	20.000	27.000
30/11/2021	Karpet Biasa	1,782	20.000	35.640
30/11/2021	Karpet Biasa	14,122	20.000	282.440
30/11/2021	Karpet Biasa	5,13	20.000	102.600
30/11/2021	Karpet Biasa	4,512	20.000	90.240
30/11/2021	Karpet Biasa	6,3	20.000	126.000
30/11/2021	Karpet Biasa	7,13	20.000	142.600
30/11/2021	Karpet Biasa	4,268	20.000	85.360
30/11/2021	Karpet Biasa	6,3	20.000	126.00
30/11/2021	Sofa Sedang	6	85.000	510.000
30/11/2021	Karpet Tebal	3,225	25.000	81.375
30/11/2021	Karpet Tebal	3,68	25.000	92.000
30/11/2021	Karpet Tebal	2,418	25.000	60.450
30/11/2021	Karpet Biasa	5,238	20.000	104.760
30/11/2021	Karpet Biasa	4,176	20.000	83.520
30/11/2021	Karpet Biasa	2,66	20.000	53.200
30/11/2021	Ambal	5,58	15.000	83.700
30/11/2021	Karpet Karakter	1	100.000	100.000

## HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

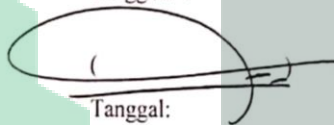
Skripsi Berjudul Analisis *Break Even Point* (BEP) Sawerigading Laundry Di Kota Palopo Oleh Ummi Mardyah Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 18 0401 0012, Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, Yang Telah Diujikan Dalam Seminar Hasil Penelitian Pada Hari Rabu, Tanggal 23 November 2022 Bertepatan Dengan 28 Rabiul Akhir 1444 H Telah Diperbaiki Sesuai Catatan Dan Permintaan Tim Penguji, Dan Dinyatakan Layak Untuk Diajukan Pada Sidang Ujian *Munaqasyah*.

### TIM PENGUJI

1. Dr. Takdir, S.H., M.H  
Ketua Sidang

()  
Tanggal:

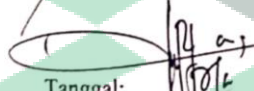
2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI.,M.A  
Sekertaris

()  
Tanggal:


3. Arzalsyah, S.E., M.S.Ak.  
Penguji I

()  
Tanggal:

4. Nurfadillah, S.E., M.Ak.  
Penguji II

()  
Tanggal:

5. Muhammad Ikram S, S.Ak., M.Si.  
Pembimbing Utama/Penguji

()  
Tanggal: 16 Januari 2023

Arzalsyah, S.E., M.Ak.  
Nurfadillah, S.E.,M.Ak.  
Muhammad Ikram S, S.Ak., M.Si.

---

**NOTA DINAS TIM PENGUJI**

Lamp. :-

Hal : skripsi an. Ummi Mardyah

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

*Assalamu 'alaikum wr. wb.*

Setelah menelaah naskah perbaikan berdasarkan seminar hasil penelitian terdahulu, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Ummi Mardyah

NIM : 18 0401 0012

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis *Break Even Point* (BEP) Sawerigading  
Laundry Di Kota Palopo.

Maka naskah skripsi tersebut dinyatakan sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian *munaqasyah*.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

*wassalamu 'alaikum wr. wb.*


1. Arzalsyah, S.E., M.Ak.  
Penguji I

()  
Tanggal: \_\_\_\_\_

2. Nurfadillah, S.E., M.Ak.  
Penguji II

()  
Tanggal: \_\_\_\_\_

3. Muhammad Ikram S, S.Ak., M.Si.  
Pembimbing Utama/ Penguji

()  
Tanggal: \_\_\_\_\_



## RIWAYAT HIDUP



**Ummi Mardyah**, lahir di Luwu Timur pada tanggal 10 Juli 2000. Penulis merupakan anak ketiga dari enam bersaudara dari pasangan suami-istri bernama bapak Mustakim Basir dan ibu Halimah Munira Syam. Saat ini, penulis bertempat tinggal di Jl. Trans Sulawesi Desa

Tarengge, Kec. Wotu, Kab. Luwu Timur. Pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2012 di SDN 123 Tarengge. Kemudian di tahun yang sama menempuh pendidikan di MTs Pergis Wotu hingga tahun 2015. Selanjutnya di tahun 2015 kembali menempuh pendidikan di SMKN 2 Luwu Timur. Setelah lulus SMK di tahun 2018, penulis kemudian melanjutkan pendidikan di bidang yang ditekuni yaitu di Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN Palopo).