

ABSTRAK

Di Indonesia semakin banyak individu yang melakukan aktivitas bisnis. Bisnis merupakan aktivitas yang dilakukan oleh satu individu. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha yang bergerak dalam hal perdagangan, yang mana menyangkut aktivitas berwirausaha. Martabak Bangka “Kubang Syamsir” yaitu salah satu usaha yang bergerak dalam bidang kuliner yang sangat potensial untuk dikembangkan, yang berada di Jalan Awiligar Raya No.43, Cibeunying, Kecamatan Cimenyan, Bandung Jawa Barat

Tujuan penelitian laporan ini yaitu (1) Untuk mengetahui gambaran umum Usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir. (2) Untuk mengetahui perhitungan laporan biaya produksi dan kondisi laba rugi pada Usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir. (3) Untuk menganalisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba pada Usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir. Dan (4) Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba pada Usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan berupa observasi non partisipan dan wawancara terstruktur. Analisis data yang digunakan analisis *break even point* dengan metode persamaan, metode sederhana, metode grafis, dan margin kontribusi.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian, laporan laba dan rugi yang telah diperoleh dan menganalisa periode Januari hingga Maret 2021 pada UMKM Martabak Kubang Syamsir Kota Bandung cabang awiligar mengalami fluktuasi hal ini disebabkan volume penjualan menurun setiap bulannya. Analisis *Break Event Point* berfungsi sebagai alat perencanaan laba pada usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir, Penjualan Usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir dari Bulan Januari-Maret 2021 tidak mengalami kerugian karena penjualan usaha tersebut mampu mencukupi biaya yang dikeluarkan serta mendapatkan laba, Faktor-faktor yang terjadi pada UMKM Martabak Kubang Syamsir dibagi menjadi dua aspek yang pertama faktor eksternal seperti *supplier*, selera konsumen dan pesaing sedangkan faktor internal seperti harga jual dan volume produksi.

Saran-saran yang dapat peneliti berikan diharapkan dapat membantu permasalahan yang terjadi dan menjadi bahan pertimbangan untuk menggunakan metode alat perencanaan laba.

Kata Kunci: *Break Even Point*

ABSTRACT

In Indonesia, more and more individuals are conducting business activities. Business is an activity carried out by one individual. Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are businesses engaged in trade, which involves entrepreneurship activities. Martabak Bangka "Kubang Syamsir" is one of the businesses engaged in the culinary field with great potential to be developed, which is located on Jalan Awiligar Raya No.43, Cibeunying, Cimenyan District, Bandung, West Java.

The research objectives of this report are (1) To find out the general description of Syamsir's Bangka Kubang Martabak Business. (2) To find out the calculation of the production cost report and the condition of profit and loss on the Martabak Bangka Kubang Syamsir Business. (3) To analyze the Break Even Point as a profit planning tool at the Martabak Bangka Kubang Syamsir Business. And (4) To find out what factors influence the Break Even Point as a profit planning tool at the Martabak Bangka Kubang Syamsir Business. The research method used is a quantitative method. The data collection technique used is library research and field research in the form of non-participant observation and structured interviews. Data analysis used break even point analysis with equation method, simple method, graphical method, and contribution margin.

Based on the data obtained from the research results, the profit and loss report that has been obtained and analyzed the period January to March 2021 at the MSME Martabak Kubang Syamsir Bandung City Awiligar branch experienced fluctuations this was due to the sales volume decreasing every month. The Break Event Point analysis serves as a profit planning tool for the Martabak Bangka Kubang Syamsir business. Sales of the Martabak Bangka Kubang Syamsir business from January-March 2021 did not experience a loss because the sale of the business was able to meet the costs incurred and earn a profit. MSME Martabak Kubang Syamsir is divided into two aspects, the first is external factors such as suppliers, consumer tastes and competitors while internal factors such as selling prices and production volumes.

The suggestions that the researcher can give are expected to help the problems that occur and become a consideration for using the profit planning tool method.

Keyword: Break even point

ABSTRAK

Di Indonésia, beuki loba individu anu ngalakonan kagiatan bisnis. Usaha mangrupikeun kagiatan anu dilaksanakeun ku hiji individu. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) nya éta usaha anu padagangan, anu ngawengku kagiatan wirausaha. Martabak Bangka “Kubang Syamsir” mangrupa salasahiji usaha anu usaha dina widang kuliner anu potensi gedé pikeun dimekarkeun, anu perenahna di Jalan Awiligar Raya No.43, Cibeunying, Kacamatan Cimenyan, Bandung, Jawa Barat.

Tujuan panalungtikan dina ieu laporan nyaéta (1) Pikeun mikanyaho gambaran umum Usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir. (2) Pikeun mikanyaho itungan laporan biaya produksi jeung kaayaan laba rugi Usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir. (3) Nganalisis Break Even Point salaku alat perencanaan laba di Usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir. Jeung (4) Pikeun mikanyaho faktor naon nu mangaruhan Break Even Point salaku alat perencanaan laba di Usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir. Méthode panalungtikan anu digunakeun nyaéta métode kuantitatif. Téhnik ngumpulkeun data anu digunakeun nya éta studi pustaka jeung panalungtikan lapangan dina wangun observasi non partisipan jeung wawancara terstruktur. Analisis data ngagunakeun analisis titik break even kalawan métode persamaan, métode basajan, métode grafik, jeung margin kontribusi.

Dumasar kana data hasil panalungtikan, laporan laba rugi anu geus dimeunangkeun sarta dianalisis periode Januari nepi ka Maret 2021 di UMKM Martabak Kubang Syamsir Kota Bandung cabang Awiligar ngalaman fluktuasi ieu alatan volume penjualan turun unggal bulan. Analisis Break Event Point jadi alat perencanaan laba usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir Penjualan usaha Martabak Bangka Kubang Syamsir ti bulan Januari-Maret 2021 henteu ngalaman rugi sabab penjualan usaha éta mampuh nyumponan biaya anu ditanggung. sarta meunang untung.UMKM Martabak Kubang Syamsir dibagi jadi dua aspék, kahiji faktor eksternal saperti supplier, selera konsumen jeung pesaing sedengkeun faktor internal saperti harga jual jeung volume produksi.

Saran anu bisa ditepikeun ku panalungtik dipiharep bisa mantuan masalah anu lumangsung sarta jadi bahan tinimbangan pikeun ngagunakeun métode alat perencanaan untung.

Kecap Konci: *Break even point*