

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DI PONDOK KULINER BAKSO SOLO  
MAS MAN DI KOTA PADANG**

**SKRIPSI**

*Diajukan Kepada Tim Penguji Skripsi Jurusan Pariwisata  
Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Sains Terapan (SST)*



**OLEH:  
IKRIMA PUTRI SADMA  
16135060 / 2016**

**PROGRAM STUDI D4 MANAJEMEN PERHOTELAN  
DEPARTEMEN PARIWISATA  
FAKULTAS PARIWISATA DAN PERHOTELAN  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG  
2022**



HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

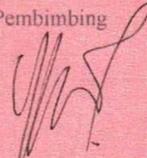
ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DI PONDOK KULINER BAKSO SOLO  
MAS MAN DI KOTA PADANG

Nama : Ikrima Putri Sadma  
NIM/BP : 16135060/2016  
Program Studi : D4 Manajemen Perhotelan  
Departemen : Pariwisata  
Fakultas : Pariwisata dan Perhotelan

Padang, Desember 2022

Disetujui Oleh:

Pembimbing



Youmil Abrian, SE, M.M  
NIP. 19821002 200812 1002

Ketua Departemen Pariwisata



Trisna Putra, SS, M.Sc  
NIP. 19761223 199803 1001

## HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Dinyatakan Lulus Setelah dipertahankan di Depan Tim Penguji Skripsi Program Studi D4 Manajemen Perhotelan Departemen Pariwisata Fakultas Pariwisata dan Perhotelan Universitas Negeri Padang

Judul : Analisis *Break Even Point* Di Pondok Kuliner Bakso Solo Mas Man Di Kota Padang  
Nama : Ikrima Putri Sadma  
NIM/BP : 16135060/2016  
Program Studi : D4 Manajemen Perhotelan  
Departemen : Pariwisata  
Fakultas : Pariwisata dan Perhotelan

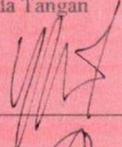
Padang, Desember 2022

Tim Penguji

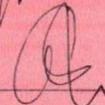
Nama

Tanda Tangan

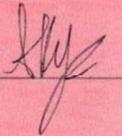
1. Ketua : Youmil Abrian, SE, M.M

1. 

2. Anggota : Pasaribu, SST.Par, M.Si.Par, CHE

2. 

3. Anggota : Arif Adrian, SE, M.SM

3. 



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG  
FAKULTAS PARIWISATA DAN PERHOTELAN  
DEPARTEMEN PARIWISATA  
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus UNP Air Tawar Padang 25131  
Telp. (0751) 7051186  
e-mail : [pariwisata@fpp.unp.ac.id](mailto:pariwisata@fpp.unp.ac.id)

---

### SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Ikrima Putri Sadma  
NIM/TM : 16135060  
Program Studi : D4 Manajemen Perhotelan  
Departemen : Pariwisata  
Fakultas : Pariwisata dan Perhotelan

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul,

“Analisis *Break Even Point* Di Pondok Kuliner Bakso Solo Mas Man Di Kota Padang” adalah benar merupakan hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari karya orang lain. Apabila sesuatu saat terbukti saya melakukan plagiat, maka saya bersedia di proses dan menerima sanksi akademis maupun hukum sesuai dengan hukum dan ketentuan yang berlaku, baik di Universitas Negeri Padang maupun di masyarakat negara.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan rasa tanggung jawab sebagai anggota masyarakat ilmiah.

Diketahui,  
Ketua Departemen Pariwisata

  
**Trisna Putra, SS, M.Sc**  
NIP. 19761223 199803 1001

Saya yang menyatakan,

  
**Ikrima Putri Sadma**  
NIM. 16135060

**PROGRAM STUDI D4 MANAJEMEN PERHOTELAN  
JURUSAN PARIWISATA  
FAKULTAS PARIWISATA DAN PERHOTELAN  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG  
2022**

**ABSTRAK**

**Ikrima Putri Sadma, 2022: Analisis Break Even Point Di Pondok Kuliner  
Bakso Solo Mas Man Kota Padang**

Perekonomian yang baik adalah yang dapat memberikan kesejahteraan bagi masyarakat. Salah satunya adalah dalam industri pariwisata dimana dapat membawa manfaat ekonomi yang besar bagi negara atau wilayah yang terlibat dengan wisatawan. Bakso merupakan salah satu makanan yang bisa dijumpai di Kota Padang. Salah satu kuliner bakso di Kota Padang adalah Pondok Bakso Solo Mas Man. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui lebih dalam tentang volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai Break Even Point (BEP) dan untuk menentukan volume penjualan yang jika menggunakan perhitungan Margin of Safety (MoS) dianggap aman. Metodologi penelitian kuantitatif digunakan. Hasil penelitian yang diperoleh adalah Total penjualan pada Bakso Solo Mas Man di bulan Februari 2020 adalah 10.500 porsi dengan harga jual Rp. 12.000 sehingga total penjualan pada bulan tersebut adalah Rp.126.000.000, dengan nilai BEP (unit) 3.640 porsi dan BEP (Rp) nya adalah Rp.43.677.298,31 sehingga dapat disimpulkan bahwa pada bulan Februari penjualan Bakso Solo Mas Man tidak mengalami kerugian karena penjualan diatas nilai Margin of Safety yaitu Rp.82.322.701,69 atau 65% dari total penjualan .

**Kata Kunci:** *Break Even Point, Margin Of Safety, Kuliner*

**Abstract**

A good economy is one that can provide welfare for the community. One of them is in the tourism industry, where it can bring great economic benefits to the country or region that engages with tourists. Meatballs are one of the foods that can be found in the city of Padang. One of the culinary meatballs in Padang City is Pondok Bakso Solo Mas Man. The purpose of this study is to find out more about the sales volume needed to reach the Break Even Point (BEP) and to determine the sales volume that, if using the Margin of Safety (MoS) calculation, is considered safe. Quantitative research methodology is used. The results of the research obtained are that the total sales of Solo Mas Man Meatballs in February 2020 were 10,500 portions with a selling price of Rp. 12,000, so that the total sales for that month were Rp.126,000,000, with a BEP (unit) of 3,640 portions and a BEP (Rp) of Rp.43,677,298, so it can be said that in February sales of Solo Mas Man did not suffer a loss. because sales are above the margin of safety value, which is Rs. 82.322.701.69, or 65% of total sales.

**Keyword:** BreakEvenPoint,MarginOfSafety,Culinary

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat Rahmat dan Bimbingan-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi yang berjudul **“Analisis *Break Even Point* Di Pondok Kuliner di Bakso Solo Mas Man Kota Padang”** .

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan di jenjang Diploma 4 dan mendapat gelar Sarjana Sains Terapan di Universitas Negeri Padang.

Banyak hambatan yang ditemui penulis dalam penulisan maupun penyusunan proposal ini, akan tetapi berkat bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak maka penulis dapat menyelesaikan proposal ini. Oleh sebab itu melalui kata pengantar ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Dra. Ernawati, M.Pd., Ph.D selaku Dekan Fakultas Pariwisata dan Perhotelan Universitas Negeri Padang.
2. Bapak Trisna Putra, SS. M.Sc, selaku Ketua Jurusan Pariwisata Fakultas Pariwisata dan Perhotelan Universitas Negeri Padang.
3. Bapak Youmil Abrian, SE.,MM, selaku penasehat akademik dan sekaligus pembimbing dalam penyusunan skripsi ini.
4. Jajaran Dosen Prodi D4 Manajemen Perhotelan Universitas Negeri Padang.
5. Kepada kedua Orang tua, dan keluarga yang selalu memberikan semua dukungan kepada penulis.
6. Semua pihak yang berada di Pondok Bakso Solo Mas Man yang telah membantu penulis dalam memberikan data-data untuk penelitian penulis.

7. Kepada Suami Tercinta penulis, terimakasih telah memberikan semangat dan do'a untuk menyelesaikan skripsi ini .
8. *Last but not least, I wanna thank me, for believing me, for doing all this hard work, for having no days off, for never quitting, I wanna thank me for just being me.*

Semoga semua bantuan yang telah diberikan diberkahi dan diberikan balasan berlipat ganda dari Allah SWT. Penulis juga berharap proposal penelitian ini juga dapat bermanfaat bagi berbagai pihak khususnya penulis sendiri.

Padang, November 2022

Penulis,  
Ikrima Putri Sadma  
16135060/2016

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah.....	7
D. Rumusan Masalah .....	8
E. Tujuan Penelitian .....	8
a. Tujuan Umum .....	8
b. Tujuan Khusus .....	8
F. Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Aspek – Aspek Teori.....	9
1. Tinjauan Umum Kuliner.....	10
2. Biaya .....	9
a. Pengertian Biaya .....	9
b. Jenis Biaya berdasarkan <i>Break Even Point</i> .....	12
1. Biaya Tetap .....	12
2. Biaya Variabel.....	14
3. Biaya Semi Variabel .....	15
3. Analisis <i>Break Even Point</i> .....	15
a. Pengertian <i>Break Even Point</i> .....	15
b. Metode Analisis <i>Break Even Point</i> .....	18
c. Manfaat Analisis <i>Break Even Point</i> .....	20
d. Perubahan yang mempengaruhi <i>Break Even Point</i> .....	21
4. Marjin Keamanan ( <i>Margin of Safety</i> ) .....	22
B. Kerangka Konseptual .....	23
C. Pertanyaan Penelitian .....	25
<b>BAB III. METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	26
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	27
C. Definisi Operasional Variabel.....	27
D. Jenis Data dan Sumber Data .....	27

E. Instrumen Penelitian.....	28
F. Teknik Pengumpulan Data.....	29
G. Teknik Analisis Data.....	29
<b>BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Hasil penelitian.....	31
B. Pembahasan .....	32
<b>BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan .....	38
B. Saran .....	39
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>40</b>

## DAFTAR TABEL

### Tabel

Tabel 1.	Menu Pondok Bakso Solo Mas Man. ....	6
Tabel 2.	Data Penjualan.....	7
Tabel 3.	Biaya Variabel dan Biaya Tetap.....	7
Tabel 4.	Instrumen Penelitian. ....	28
Tabel 5.	Biaya Bahan Baku .....	32
Tabel 6.	Total biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	33



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Industri pariwisata dapat menghasilkan manfaat ekonomi yang sangat besar baik bagi negara, wilayah setempat yang bersangkutan, maupun negara asal dari para wisatawan yang datang berkunjung. Perekonomian yang baik akan memberikan kesejahteraan bagi rakyatnya. Untuk mencapai tujuan tersebut pemerintah tidak dapat bekerja sendiri namun harus ada dukungan dan partisipasi masyarakat Indonesia sendiri. Salah satu bentuk partisipasi masyarakat Indonesia itu memajukan sektor pariwisata di daerahnya dengan memanfaatkan berbagai sumber daya manusia yang ada dengan sebaik-baiknya sehingga dapat menarik para wisatawan dalam negeri maupun asing untuk berkunjung dan berwisata ke daerahnya.

Wisata kuliner saat ini menjadi sebuah jenis wisata yang sangat banyak dampaknya bagi perkembangan sebuah daerah (Stowe & Johnston, 2010). Salah satu pentingnya adalah menumbuhkan kembangkan potensi makanan daerah yang sepertinya sudah mulai tergeser oleh produk-produk asing ataupun berorientasi makanan asing. Perkembangan dan pertumbuhan ekonomi semakin pesat yang perlahan-lahan telah mengubah gaya hidup dan pola makan konsumsi masyarakat Indonesia. Perubahan gaya hidup dan pola makan masyarakat tersebut yang melatar belakangi berkembangnya produsen makanan siap saji khususnya pedagang makanan dengan jenis bakso. Pelaku

usaha bakso ini tidak hanya bertindak sebagai penjual akan tetapi juga terlibat dalam proses produksi atau pengadaan barang dagangan. Bakso merupakan salah satu kuliner Indonesia yang sangat terkenal dan bisa dijumpai dengan mudah di daerah Indonesia.

Kota Padang adalah salah satu tempat kuliner berbagai macam salah satunya adalah bakso. Sekalipun usaha bakso ini bukan termasuk usaha yang cukup besar seperti restoran bintang lima akan tetapi juga diperlukan perencanaan yang baik. Perencanaan yang merupakan salah satu bentuk dari fungsi manajemen merupakan kegiatan yang dibuat untuk memberikan *feed forward* (umpan maju) agar dapat memberikan petunjuk kepada manajer saat pengambilan keputusan (Kembi, Sondakh, & Tirayoh, 2014). Sebuah perkiraan tingkat laba yang akan dicapai perusahaan memiliki kaitan yang erat dengan sebuah perencanaan laba yang baik.

Pencapaian strategi yang benar di dalam perencanaan laba pada perusahaan yang sudah jelas berkenaan tentang laba ternyata dipengaruhi oleh 3 faktor yaitu: volume produksi, harga jual, dan biaya. Ketiga hal tersebut harus dapat dikelola dengan baik agar dapat memperoleh formula yang tepat dalam pencapaian laba yang maksimal .

Setiap kegiatan usaha baik badan maupun perseorangan tidak dapat terlepas dari kebutuhan informasi dalam bentuk laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan salah satu informasi yang menunjukkan posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang telah lalu dan prospeknya pada masa yang akan datang. Untuk memahami

tentang informasi laporan keuangan, analisis terhadap laporan keuangan sangat dibutuhkan. Laporan keuangan disusun oleh pemakai laporan keuangan agar dapat digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan ekonomi, serta tanggung jawab manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepada para pemilik perusahaan atas kinerja yang telah dicapainya

Menurut Munawir (2012 : 184) *Break Even Point* dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya). Tetapi Analisa *Break Even Point* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *Break Even Point* saja, akan tetapi Analisa *Break Even Point* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan. Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan.

Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen mengenai berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu, apabila penjualan pada *break even point* dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh penjualan bisa turun sehingga

perusahaan tidak menderita rugi atau berada dititik aman dalam melakukan penurunan penjualan.

Informasi tentang *Margin of Safety* ini dapat dinyatakan dalam persentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada titik impas. Untuk dapat menentukan analisis *Break Even Point*, biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Kasmir (2013:339) Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah *break event point* dalam perusahaan tersebut. Masalah *Break Even Point* baru muncul apabila suatu perusahaan mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Ancaman bagi setiap pelaku usaha jika tidak menargetkan atau menekankan biaya-biaya yang dikeluarkan, karena biaya akan menentukan volume produksi dan sangat berpengaruh terhadap volume penjualan serta keuntungan atau laba yang diperoleh. Sehingga salah satu yang dapat dilakukan ialah dengan melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) atau titik impas.

Salah satu tempat kuliner bakso adalah Pondok Bakso Solo Mas Man yang berada di Jl.Gajah Mada No 9 Kota Padang pemiliknya adalah Bapak Sutarman . Pak Sutarman menjual berbagai jenis menu makanan yaitu Bakso, Siomay, Mie Ayam . Kegiatan menjual dan memproduksi bakso ini dilakukan setiap hari akan tetapi belum pernah adanya dilakukan perencanaan khusus atau mengasumsikan berapa banyak produk yang akan diproduksi dan dijual kepada konsumen, agar tidak terjadi pemborosan biaya-biaya yang akan dikeluarkan dan terhindar dari kerugian.

Pondok Bakso Solo Mas Man yang ada di kota Padang, banyak sekali pesaingnya diluar sana, oleh karena itu Pondok Bakso Solo Mas Man harus selalu menjaga volume penjualan agar selalu meningkat dan tidak mengalami penurunan yang cukup pesat, karena volume penjualan akan mengakibatkan penurunan laba. Selain itu, volume produksi juga harus diperhatikan agar laba yang didapat maksimal. Semakin banyaknya selisih antara volume produksi dan volume penjualan, maka semakin berkurangnya laba yang diperoleh. Sebaliknya jika volume produksi semakin mendekati volume penjualan, maka laba yang diperoleh akan semakin maksimal. Oleh karena itu suatu usaha harus diperhatikan dengan baik volume penjualan dan volume produksi dari produk yang dijual agar tidak memiliki selisih yang signifikan dengan volume penjualan.

Kegiatan Pondok Bakso Mas Man memproduksi dan menjual bakso setiap hari, namun ia belum pernah melakukan perencanaan khusus atau mengasumsikan berapa banyak produk yang akan diproduksi dan dijual

kepada konsumen, agar tidak terjadi pemborosan biaya-biaya yang dikeluarkan dan terhindar dari kerugian. Pondok Bakso Mas Man tidak pernah mengklasifikasikan biaya-biaya dalam proses produksi dan belum mempunyai perhitungan khusus untuk menentukan jumlah produksi yang harus dilakukan agar memperoleh keuntungan. Hanya saja Pondok Bakso Mas Man selalu mencatat bahan baku dan peralatan apa saja yang akan dibeli dan dibutuhkan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Pondok Bakso Solo Mas Man, penulis mendapatkan beberapa data yang mana data yang didapat tersebut hanyalah data murni sehingga penulis harus mengolah terlebih dahulu untuk mengelompokkan semua biaya. Selama Ini Pondok Bakso Solo Mas Man belum menetapkan berapa angka titik impas pendapatan perusahaan untuk meraih laba pada periode jangka tertentu dan belum diketahuinya berapa angka-angka dan persentase keamanan bagi perusahaan atau yang disebut dengan *Margin of Safety* agar tidak mengalami kerugian dalam periode tertentu.

**Tabel 1**  
**Pondok Bakso Solo Mas Man**  
**Daftar Menu**  
**Februari 2020**

No	Menu	Harga
1	Bakso	Rp. 12.000
2	Mie Ayam	Rp. 12.000
3	Mie Ayam Bakso	Rp. 16.000
4	Siomay	Rp. 13.000
5	Teh Es	Rp. 5.000
6	Es Jeruk	Rp. 7.000
7	Minuman Botol	Rp. 5.000

**Tabel 2**  
**Pondok Bakso Solo Mas Man**  
**Total Pendapatan**  
**Februari 2020**

No	Menu	Harga	Jumlah Penjualan	Total Penjualan
1	Bakso	Rp. 12.000	10.500	Rp. 126,000,000
2	Mie Ayam	Rp. 12.000	5120	Rp. 61,440,000
3	Mie Ayam Bakso	Rp. 16.000	2000	Rp. 32,000,000
4	Siomay	Rp. 13.000	500	Rp. 6,500,000
5	Teh Es	Rp. 5.000	2000	Rp. 1,000,000
6	Es Jeruk	Rp. 7.000	600	Rp. 4,200,000
7	Minuman Botol	Rp. 5.000	200	Rp. 1,000,000
Total pendapatan				Rp. 241,140,000

**Tabel 3**  
**Pondok Bakso Solo Mas Man**  
**Biaya Variabel dan Biaya Tetap**  
**Februari 2020**

No	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Biaya Bahan Baku		Rp. 67.785.000
2	Biaya Tenaga Kerja	Rp. 15.000.000	
3	Ongkos Giling		Rp. 1.750.000
	Biaya Overhead :		
4	Biaya Listrik	Rp. 2.400.000	
5	Biaya Transportasi		Rp. 500,000
6	Sewa Tempat	Rp. 2.000.000	
Total		Rp. 19.400.000	Rp. 70.035.000

*Sumber: data yang diolah penulis*

Dari beberapa menu dan data yang penulis dapatkan dari Pondok Bakso Solo Man , maka penulis hanya akan melakukan analisis pada menu Bakso karena dilihat dari total pendapatan menu tersebut paling banyak terjual.

Dari latar belakang yang dikemukakan dan adanya ketersediaan data, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DI PONDOK KULINER BAKSO SOLO MAS MAN KOTA PADANG”.

#### **B. Identifikasi Masalah**

1. Pondok Bakso Solo Mas Man tidak memiliki perencanaan khusus mengasumsikan berapa banyak produk yang akan diproduksi dan dijual kepada konsumen
2. Pondok Bakso Solo Mas Man belum menentukan berapa angka titik impas pendapatan
3. Belum diketahuinya berapa angka dan persentase *Margin of Safety* perusahaan agar tidak mengalami kerugian

#### **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah maka yang akan menjadi batasan masalah dalam penelitian ini adalah Analisis *Break Event Point* pada menu Bakso di Pondok Bakso Mas Man ditinjau dari *Fixed Cost*, *Variable Cost*, *Selling Price*.

#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan batasan masalah yang sudah dijelaskan diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Berapa volume penjualan untuk mencapai *Break Even Point* (BEP), jika dilakukan perhitungan dalam jumlah unit maupun rupiah pada bulan Februari ?

2. Berapa volume penjualan yang dikatakan aman, jika dilakukan perhitungan *Margin of Safety* (MoS) bagi Pemilik Pondok Bakso Mas Man di Padang agar perusahaan tidak menderita kerugian?

## **E. Tujuan Penelitian**

### **1. Tujuan Umum**

Adapun Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui *Break Even Point* pada Pondok Bakso Solo Mas Man.

### **2. Tujuan Khusus**

- a. Untuk mengetahui pada tingkat berapa usaha Pondok Bakso Solo Mas Man akan mencapai *Break Even Point*
- b. Untuk mengetahui berapa *Margin of Safety* yang diperoleh dan menentukan jumlah penjualan.

## **F. Manfaat Penelitian**

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkaitan antara lain :

### **1. Bagi perusahaan**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi perusahaan untuk dapat menghitung titik impas atau *Break Even Point* (BEP), agar perusahaan mengetahui berapa volume penjualan yang harus ditetapkan untuk mencapai keuntungan serta dapat mengetahui dimana posisi penjualan dikatakan aman agar perusahaan tidak menderita kerugian.

2. Bagi Jurusan Pariwisata

Sebagai penerapan ilmu yang sudah didapat dalam mata kuliah Akuntansi .

3. Bagi Penulis

Sebagai pembelajaran dan menambah ilmu pengetahuan penulis terhadap teori yang sudah dipelajari selama kuliah dan mengaplikasikan ilmu tentang *Break Event Point* secara nyata .