

**ANALISA *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN
LABA PADA UD. BATAKO PRESS WAITATIRI RAYA**

Revelino Tamaela, Sammy Saptanno, Febiola Matuankotta

Jurusan Administrasi Niagar, Politeknik Negeri Ambon,

revelinotamaela04@gmail.com, s.saptanno@gmail.com², matuankotta.febi@gmail.com¹

ABSTRAK

Analisis Break Even Point (BEP) atau biasa disebut dengan titik impas digunakan untuk menentukan harga produksi atau tingkat penjualan yang dilakukan suatu perusahaan. Sehingga, suatu perusahaan dapat berada pada titik impas dimana tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Tujuan penelitian ini adalah untuk menentukan jumlah unit yang harus diproduksi, target laba 20% di tahun 2021 dan Margin of Safety di UD. Batako Press Waitatiri Raya.

Dari hasil penelitian dan pembahasan maka diketahui bahwa volume penjualan minimum dalam unit yang harus diproduksi oleh UD. Batako Press Waitatiri Raya adalah sebanyak 73.850 unit. Kemudian, tingkat penjualan dalam rupiah yang harus dilakukan untuk memperoleh laba 20% di tahun 2021 yaitu sebesar Rp. 464.782.500,00 dan presentasi Margin of Safety yang diperoleh yaitu 61%.

Dari hasil perhitungan titik impas dengan melakukan perencanaan laba sebesar 20%, sehingga UD. Batako Press Waitatiri Raya harus menjual sebesar Rp. 464.782.500,00 maka UD. Batako Press Waitatiri Raya akan mencapai keuntungan dari target penjualan, sebaliknya jika penjualan di bawah target tersebut maka keuntungan yang diperoleh tidak mencapai 20%. Kemudian, presentasi Margin of Safety juga tidak boleh turun melebihi 61%. Jika penjualan masih berkisar 61% atau penurunan maksimum tidak melewati 61%, maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan masih dikatakan aman atau tidak mengalami kerugian.

Kata Kunci: Break Even Point (BEP), laba

ABSTRACT

Break Even Point Analysis (BEP) or commonly referred to as the Break Even Point is used to determine the production price or level of sales made by a company. Thus, a company can be at the Break Even Point where it does not experience profit or loss. The purpose of this study is to determine the number of units that must be produced, the profit target of 20% in 2021 and the Margin of Safety at UD. Batako Press Waitatiri Raya.

From the results of research and discussion, it is known that the minimum sales volume in units that must be produced by UD. Batako Press Waitatiri Raya amounted to 73.850. Then, the level of sales in rupiah that must be done to get 20% profit in 2021 is Rp. 464.782.500,00 and the Margin of Safety presentation obtained is 61%.

From the results of the calculation of the break-even point by planning a profit of 20%, so that UD. Press Waitatiri Raya bricks must sell for Rp. 464.782.500.00 then UD. Batako Press Waitatiri Raya will achieve the profit from the sales target, otherwise if the sales are below the target, the profit will not reach 20%. Then, the Margin of safety presentation should not fall more than 61%. If sales are still around 61% or the maximum decline does not exceed 61%, it can be concluded that the company is still said to be safe or not experiencing losses.

Keywords: Break Even Point (BEP), Profit

1. PENDAHULUAN

Industri adalah suatu usaha kegiatan pengelolaan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia nomor 3 Tahun 2014 tentang perindustrian, industri merupakan bentuk seluruh kegiatan ekonomi yang mengolah bahan baku dan memanfaatkan sumber daya industri sehingga menghasilkan barang yang mempunyai nilai tambah atau manfaat lebih tinggi, termasuk jenis industri. Industri pengolahan merupakan salah satu sektor industri yang memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional Negara.

e-ISSN: 2964-3619

Selain itu, sektor industri pengolahan juga merupakan salah satu penyedia lapangan pekerjaan yang cukup penting. Industri kecil adalah salah satu jenis industri yang paling banyak terdapat di Indonesia. Menurut Julianto dan Suparno (2016) industri adalah sekumpulan usaha-usaha yang sejenis dalam menghasilkan produksi barang maupun jasa. Industri kecil itu sendiri adalah Industri yang jumlah karyawan/tenaga kerja berjumlah antara 5–19 orang. Modal relatif kecil karena modal disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik modal, tenaga kerjanya berasal dari lingkungan sekitar atau masih ada hubungan saudara. Proses industrialisasi dan pembangunan

industri merupakan suatu fungsi dari tujuan pokok kesejahteraan rakyat bukan merupakan kegiatan yang mandiri untuk hanya sekedar mencapai fisik saja. Sehingga dapat dikatakan bahwa industri itu sendiri juga bertujuan untuk meningkatkan mutu sumber daya manusia dan kemampuan memanfaatkan secara optimal sumber daya alam untuk meningkatkan produktivitas tenaga manusia disertai untuk meluaskan ruang lingkup kegiatan manusia.

Produktivitas tenaga manusia antara lain adalah usaha yang didirikan untuk memperoleh keuntungan yang dapat diperlukan untuk kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif. Pada kalangan itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan dan peningkatan penjualan. Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapakan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kualitas usahanya. Adanya hal tersebut memaksa pengusaha untuk dapat bekerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif. Usaha yang berkembang pesat dalam bidang pembangunan antara lain yaitu Batako Press.

Batako Press merupakan salah satu alternatif bahan dinding yang murah dan relatif kuat. Batako Press terbuat dari campuran pasir, semen dan air yang dipress dengan ukuran yang disesuaikan. Sejalan dengan pesatnya pembangunan perumahan, gedung perkantoran, sekolah dan lainnya, maka sangat jelas kebutuhan untuk bahan bangunan akan semakin meningkat. Masyarakat pada umumnya lebih memilih menggunakan batu bata daripada menggunakan Batako Press sebagai bahan bangunan. Batako Press pada saat ini semakin populer digunakan sebagai pengganti batu bata merah. Hal ini disebabkan karena Batako dinilai lebih cepat dalam pembuatan maupun pengerjaannya untuk pemasangan dinding. Kegiatan produksi yang dilakukan Batako Press mengandung berbagai komponen biaya yang harus diperhitungkan maka dari itu perlu untuk dilakukannya perencanaan.

Perencanaan merupakan suatu proses untuk memperkirakan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang dengan mempersiapkan bagaimana langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan merupakan tindakan yang dibuat berdasarkan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan pada waktu yang akan datang dalam mencapai tujuan yang diinginkan (Nafarin, 2008:71). Perencanaan adalah sebuah langkah yang harus dilakukan untuk menentukan keberhasilan dan pengambilan keputusan bagi manajemen dalam suatu perusahaan

tergantung dari matangnya rencana yang dijalankan. Perencanaan mempunyai peran yang sangat penting bagi suatu perusahaan dalam menunjang kegiatan operasionalnya. Sehubungan dengan salah satu tugas manajemen yaitu untuk merencanakan, serta menetapkan suatu keputusan terhadap kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan-perubahan yang mungkin terjadi atas biaya yang dikeluarkan, volume penjualan, serta harga jual produk, maka dengan hal tersebut manajemen perusahaan memerlukan suatu informasi yang dapat dijadikan acuan untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat terhadap laba di masa yang akan datang. Salah satu perencanaan yang harus dibuat oleh industri adalah penyusunan perencanaan target laba. Target laba itu sendiri merupakan target yang harus dicapai suatu perusahaan atau industri agar suatu industri atau perusahaan tersebut mendapat keuntungan yang ingin dicapai.

Laba biasa disebut sebagai keuntungan atau profit atau dengan kata lain laba merupakan selisih antara harga penjualan dengan biaya yang diproduksi. Laba adalah uang yang tersisa setelah perusahaan mengurangi biaya-biaya untuk memproduksi dan memasarkan barang atau jasa dari penerimanya. Secara kuantitatif, laba adalah selisih antara penerimaan-penerimaan bisnis dengan pengeluaran-pengeluaran bisnis. Menurut Tyasnasari (2015), perencanaan laba (*profit planning*) yang juga disebut sebagai rencana operasi (*plan of operations*) dapat dinyatakan sebagai suatu rencana manajemen yang mencakup keseluruhan langkah- langkah operasi untuk mencapai laba yang telah ditetapkan. Selain itu, Perencanaan laba merupakan hal penting bagi korporasi untuk proses merencanakan keuangan. Berdasarkan perencanaan ini, manajer keuangan dapat menentukan aktivitas korporasi untuk mencapai laba yang ditentukan (Tampubolon, 2012:24). Perencanaan laba ini merupakan tolak ukur agar perusahaan atau industri dapat bekerja keras untuk mencapai target yang diinginkan. Semakin besar target laba yang ingin dicapai maka semakin besar pula keuntungan yang didapatkan. Begitu sebaliknya, semakin kecil target laba yang dicapai maka semakin kecil pula keuntungan yang didapatkan. Perencanaan yang ingin dicapai dari suatu perusahaan atau industri setiap periode berbeda. Setiap menejer selalu menginginkan kenaikan profit atau keuntungan dari periode sebelumnya. Guna menunjang manajemen untuk dapat melakukan perencanaan laba tersebut secara efektif dan konsisten maka perusahaan memerlukan adanya suatu teknik analisis yang digunakan sebagai alat bantu untuk mempelajari dan mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba dalam perencanaan penjualan dan laba yang berupa analisis *Break Even Point* (BEP).

Mulyadi (2010:72) menyatakan bahwa “impas adalah suatu keadaan dimana suatu usaha

tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja". Dan analisis titik impas sendiri berguna untuk menentukan titik impas dari usaha yang digeluti, agar usaha tersebut tidak mengalami kerugian, dan dapat menaksir laba yang akan diraih. Menurut Munawir (2014) "*Break Even* atau titik impas itu sendiri diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak menderita rugi dan tidak pula untung (penghasilan = total biaya)". Suatu perusahaan dapat dikatakan sedang berada pada kondisi yang impas yaitu ketika hasil dari penjualan yang diperoleh perusahaan itu besarnya sama dengan keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Analisis Break Even Point, yang merupakan bagian dari analisis biaya- volume-laba yaitu suatu analisis yang memberikan informasi tentang berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba. Dan dari analisis ini manajemen juga akan mengetahui berapa produk yang harus dijual untuk mencapai laba yang ditargetkan (Prastowo dan Rifka, 2010). Pada tingkat penjualan beberapa hal harus dicapai oleh perusahaan agar memperoleh laba, atau pada tingkat penjualan berapa yang harus dicapai oleh perusahaan agar mencapai titik impas, atau pada tingkat penjualan berapa perusahaan akan menderita kerugian. Analisis Break Even Point ini digunakan untuk dapat memudahkan manajemen perusahaan dalam memperoleh informasi mengenai besarnya jumlah penjualan minimal dan volume produksi yg harus dicapai pada laba yang diharapkan, dengan kata lain "*Analisis Break Even Point* (analisis titik impas) merupakan salah satu teknik analisis yang menjelaskan hubungan antara keseluruhan biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan" (Riyanto, 2008: hal 44). Analisis *Break Even Point* bertujuan untuk memperoleh batas minimal yang harus dijual oleh suatu industri atau perusahaan. Pada titik impas tersebut, maka suatu perusahaan dapat merencanakan volume penjualan di atas titik impas tersebut untuk mencapai keuntungan atau target laba yang ingin dicapai. Dengan analisis Break Even Point dapat diketahui titik impas produksi dari suatu perusahaan. Titik impas inilah yang menjadi tolak ukur suatu perusahaan dalam menyediakan unit produksi yang harus dijual agar tidak mengalami kerugian. Titik impas merupakan titik yang menunjukkan keadaan dimana perusahaan tidak mengalami untung tetapi juga tidak mengalami rugi. Jika suatu tingkat produksi telah melampaui titik impas maka usaha tersebut terhindar dari kerugian dan telah mampu mendatangkan keuntungan (Riyanto, 2010).

Dalam Analisis *Break Even Point*, selain target laba juga harus memperhatikan Margin of

Safety agar volume penjualan terhadap target laba yang harus diperoleh tidak turun dari presentase yang diinginkan. *Margin of Safety* inilah yang bertujuan untuk melihat batas keamanan yang harus dijual agar tidak mengalami kerugian. Sehingga dapat dikatakan bahwa penurunan volume penjualan suatu usaha boleh terjadi tetapi tidak boleh melewati batas maksimum dari Margin of Safety yang sudah ditentukan.

Dengan melihat usaha yang berkembang pesat dalam bidang pembangunan dengan menggunakan analisis Break Even Point, maka penulis mengambil Batako Press Waitatiri Raya yang merupakan salah satu penghasil batako press di Maluku Tengah. Berikut ini merupakan tabel total biaya produksi dan penjualan per bulan dan per unit yang dihasilkan dari UD. Batako Press Waitatiri Raya.

Tabel 1
Tabel Total Produksi dan Penjualan
UD. Batako Press Waitatiri Raya Tahun 2019

Bulan	Harga Jual (Rp)	Produksi Per Unit	Penjualan Per Unit	Jumlah (Rp)
Januari	2.500	17.050	17.050	42.625.000
Februari	2.500	15.420	15.420	38.550.000
Maret	2.500	15.950	15.950	39.875.000
April	2.500	16.590	16.590	41.475.000
Mei	2.500	15.450	15.450	38.625.000
Juni	2.500	17.590	17.590	43.975.000
Juli	2.500	17.500	17.500	43.750.000
Agustus	2.500	17.030	17.030	42.575.000
September	2.500	17.575	17.575	43.937.500
Oktober	2.500	16.500	16.500	41.250.000
November	2.500	17.330	17.330	43.325.000
Desember	2.500	17.225	17.225	43.062.500
Total		201.210	201.210	503.025.000

Sumber : UD. Batako Press Waitatiri Raya

Dari tabel di atas, diperoleh bahwa jumlah produksi yang dihasilkan sama dengan jumlah penjualan. Dikarenakan bahwa UD. Batako Press Waitatiri Raya memproduksi Batako Press sesuai dengan jumlah permintaan. Kemudian, dengan menggunakan data dari tahun 2019 dan melakukan analisis di tahun 2021, dikarenakan faktor penjualan yang tidak stabil karena wabah COVID-19.

Berdasarkan fenomena di atas, penulis tertarik untuk melakukan penulisan dengan judul "**Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Batako Press Waitatiri Raya**".

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Perencanaan

Perencanaan merupakan langkah awal dalam menjalankan suatu usaha sebelum menentukan dalam pengambilan keputusan. Baik buruknya atau

berhasil tidaknya keputusan dalam usaha tergantung dari matangnya rencana tersebut. Perencanaan merupakan fungsi dari manajemen dalam suatu organisasi atau lembaga yang tujuannya ke arah jangka panjang atau ke masa depan.

Perencanaan merupakan salah satu faktor keberhasilan dari suatu perusahaan. Perencanaan yang baik harus mampu merencanakan cara yang terbaik dalam menghadapi kemungkinan-kemungkinan yang terjadi di masa yang akan datang.

Yulistia (2014) mengatakan bahwa perencanaan adalah komponen yang paling penting dari keseluruhan sistem. Hal ini merupakan dasar bagi elemen lainnya karena melalui proses perencanaan ini kita dapat menentukan apa yang akan kita lakukan, bagaimana kita akan melakukannya, dan siapa yang akan mengerjakannya.

Menurut Robbins dan Coulter (2010), perencanaan sebagai sebuah proses yang dimulai dari penetapan tujuan organisasi, menentukan strategi untuk mencapai tujuan organisasi tersebut secara menyeluruh, serta merumuskan sistem perencanaan yang menyeluruh untuk menginterogasikan dan mengordinasikan seluruh pekerjaan organisasi hingga tercapainya tujuan organisasi.

Menurut Awaludin dan Hendra (2018), perencanaan merupakan tahap awal dalam menjalankan fungsi manajemen, dibutuhkan mental untuk memilih sasaran, kebijakan prosedur, dan program yang diperlukan untuk mencapai apa yang diinginkan pada masa yang akan datang. Oleh sebab itu perencanaan hal yang utama didahulukan karena perencanaan yang baik akan mudah tercapainya arahan tujuan yang hendak dicapai.

Menurut Levey dan Loomba (dalam Aswar, 2013:88), suatu perencanaan yang baik adalah yang mempunyai kriteria antara lain sebagai berikut:

- a. Perencanaan harus mempunyai tujuan yang jelas.
- b. Perencanaan harus mengandung uraian yang lengkap tentang segala aktivitas yang akan dilaksanakan, yang dibedakan pula atas aktivitas pokok serta aktivitas tambahan.
- c. Perencanaan harus dapat menguraikan pula jangka waktu pelaksanaan setiap aktivitas ataupun keseluruhan aktivitas yang akan dilaksanakan. Suatu rencana yang baik hendaknya berpotensi pada masa depan bukan sebaliknya.
- d. Perencanaan harus dapat menguraikan macam organisasi dipandang tepat untuk melaksanakan aktivitas-aktivitas yang telah disusun, dalam organisasi tersebut harus dijelaskan pula pembagian tugas masing-masing bagian atau individu.
- e. Perencanaan harus menentukan segala hal yang dipandang perlu untuk melaksanakan aktivitas-aktivitas yang telah disusun, seperti macam

tenaga pelaksanaannya besarnya dana dan sumber dana yang diperkirakan ada.

- f. Perencanaan harus mempertimbangkan segala faktor yang mempengaruhi atau diperkirakan mempengaruhi rencana tersebut, sehingga menjadi jelas rencana tersebut dapat dilaksanakan atau tidak.
- g. Perencanaan dibuat dengan berpedoman pada system yang dimiliki orientasi penyusunannya pada keseluruhan sistem tersebut, bukan terhadap masing-masing individu pelaksananya.
- h. Perencanaan harus memiliki unsur fleksibilitas artinya sesuai dengan situasi dan kondisi yang dihadapi, sedemikian rupa sehingga pemanfaatan sumber dan tata cara dapat diatur dengan baik dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- i. Perencanaan harus mencantumkan dengan jelas standar yang dipakai untuk mengukur keberhasilan atau kegagalan yang akan terjadi, jadi suatu rencana dapat menguraikan pula mekanisme kontrol yang akan dipergunakan.
- j. Perencanaan harus dilaksanakan dapat dipakai sebagai pedoman untuk perencanaan selanjutnya.

Dari pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan adalah sebuah langkah yang harus dilakukan untuk menentukan keberhasilan dan pengambilan keputusan bagi manajemen dalam suatu perusahaan tergantung dari matangnya rencana yang dijalankan.

Pengertian Laba

Laba adalah uang yang tersisa setelah perusahaan mengurangi biaya-biaya untuk memproduksi dan memasarkan barang atau jasa dari penerimanya. Secara kuantitatif, laba adalah selisih antara penerimaan- penerimaan bisnis dengan pengeluaran-pengeluaran bisnis.

Menurut Hapsari dan Saputra (2018), mengemukakan bahwa laba adalah selisih lebih antara pendapatan dan beban yang timbul dalam kegiatan utama atau sampingan di perusahaan selama satu periode.

Wafirotn dan Marsiwi (2015), laba adalah selisih antara seluruh pendapatan (revenue) dan beban (expense) yang terjadi dalam suatu periode.

Laba merupakan tujuan perusahaan dimana dengan laba, perusahaan dapat memperluas usahanya. Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang berarti mencerminkan nilai perusahaan. Laba ini sering dimaknai sebagai keuntungan suatu perusahaan. Keuntungan ini merupakan kombinasi dari pengeluaran dan pendapatan.

Menurut Harahap (2009), laba adalah kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian laba yang

dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya.

Menurut Irawan (2016), pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Pengertian laba menurut kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya. Laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain: laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.

Menurut Sujarweni (2017:130). “Laba merupakan tujuan utama perusahaan yang berorientasi profit.” Untuk merencanakan laba perlu mengadakan pengamatan kemungkinan faktor-faktor yang mempengaruhi laba perusahaan. Ada tiga faktor yang mempengaruhi laba perusahaan yaitu:

1. Biaya
2. Harga jual
3. Volume penjualan

Sedangkan menurut Mulyadi dalam Wardiyah (2017:269), adapun faktor-faktor yang mempengaruhi laba adalah sebagai berikut:

- a. Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
- b. Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.
- c. Volume penjualan dan produksi, besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba merupakan keuntungan dari proses memasarkan barang ataupun jasa suatu perusahaan dimana laba merupakan selisih antara pendapatan dan pengeluaran.

Pengertian Perencanaan Laba

Menurut Koraag dan Ilat (2016:805), perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-

laba, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.

Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi, dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha. Guna melaksanakan tugas ini, para manajer perusahaan harus didorong agar berusaha keras menapainya sasaran pribadi yang sejalan dengan sasaran perusahaan.

Perencanaan laba merupakan salah satu perencanaan yang sangat penting yang harus dibuat oleh manajemen perusahaan untuk mendapatkan laba maksimum mungkin. Perencanaan laba berisi tentang langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk menapainya besarnay taret laba yang diinginkan.

Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang. Menurut Adi Saputro dan Anggraini (2007), perencanaan laba adalah gambaran keuangan yang naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implememtasi keputusan. Istilah perencanaan laba (anggaran) digunakan karena secara eksplisit rencana ini menyatakan sasaran dalam kurun waktu dan hasil keuangan yang diharapkan (pengembalian investasi, laba, biaya) untuk setiap bagian perusahaan. Perencanaan laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target yang telah ditentukan. Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang (Baris & Sondakh, 2014).

Menurut Hapsari (2017), perencanaan laba atau anggaran memiliki keuntungan sebagai berikut:

- a. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin atas identifikasi dan penyelesaian masalah. Manajemen wajib mempelajari semua aspek bisnis dalam mengembangkan anggaran. Hal ini memungkinkan adanya kesempatan untuk menilai kembali setiap segi dari operasi dan memeriksa kembali kebijakan dan program
- b. Perencanaan laba menyediakan pengarahan ke semua tingkatan manajemen. Hal itu membantu mengembangkan kesadaran akan laba di seluruh lapisan organisasi dan merangsang kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya.
- c. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. Hal tersebut memberikan suatu cara untuk menyesuaikan usaha-usaha dalam mencapai cita-cita. Anggaran membuat identifikasi dan eliminasi dari halangan serta ketidakseimbangan menjadi mungkin, sebelum kedua hal itu terjadi serta untuk menyalurkan usaha- usaha ke aktivitas-aktivitas yang paling menguntungkan.

- d. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerjasama dari setingkatan manajemen. Keahlian dan pengetahuan dari semua manajer dibutuhkan untuk mengembangkan rencana paling efektif. Partisipasi dari semua tingkatan mengeluarkan ide-ide dan menyediakan suatu cara untuk mengkomunikasikan tujuan serta untuk memperoleh dukungan atas rencana akhir. Manajer yang berpartisipasi belajar mengenai apa yang diharapkan: yaitu mereka mengembangkan komitmen terhadap cita-cita dimana mereka turut berpartisipasi dalam penetapannya.
- e. Anggaran menyediakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja akrual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu. Hal ini memicu manajer untuk merencanakan kinerja secara efisien.

Maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah rencana yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk memaksimalkan laba yang ingin dicapai. Besar kecilnya laba yang didapatkan tergantung kepada kelancaran dan keberhasilan perencanaan laba yang dilakukan manajemen untuk perusahaannya.

Break Even Point (BEP)

Break Even Point adalah suatu keadaan dimana perusahaan dalam operasi tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian atau dengan kata lain total biaya sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi. Hal ini terjadi karena perusahaan didalam operasinya menggunakan biaya tetap dan biaya variabel dan volume penjualan hanya cukup menutupi biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan cukup menutupi biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan mengalami kerugian. Sebaliknya, perusahaan akan memperoleh keuntungan, apabila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.

Menurut Yulistia (2014), *Break Even Point* adalah suatu keadaan atau kondisi dimana perusahaan belum memperoleh laba dan tidak menderita kerugian karena saat itu penghasilan yang diterima sama dengan biaya yang dikeluarkan.

Menurut Kasmir (2014:333), Analisis titik impas adalah dimana suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Menurut Jumingan (2008:183), analisis titik impas diperlukan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya baik yang bersifat tetap maupun variabel, dan laba atau rugi. Oleh karena itu, analisis titik impas ini sering disebut cost volume profit analysis.

Menurut Yamin Zulian (2013), *Break Even Point* adalah salah satu titik dimana total biaya atau

total cost sama dengan total penghasilan atau total revenue.

Menurut Horngren, dkk (2013) menyatakan bahwa *Break Even Point* adalah penjualan output yang akan menyamakan pendapatan total dengan biaya total yaitu jumlah penjualan output yang akan menghasilkan laba operasi, sehingga suatu usaha tidak memberikan keuntungan maupun kerugian.

Menurut Nurhayati dan Rivai (2017), *Break Even Point* merupakan suatu titik dimana perusahaan masih dapat mengikuti permintaan pasar dan mengoperasikan tanpa memperoleh keuntungan dan atau juga menderita kerugian, artinya dengan titik impas (*Break Even Point*) perusahaan hanya menjalankan usahadan mendapatkan hasil usahanya dalam bentuk modal pokok saja.

Menurut Darsono (2007:198), Analisis titik impas atau *Break Even Point* adalah alat perencanaan laba jangka pendek. Analisis titik impas atau *Break Even Point* adalah alat perencanaan laba jangka pendek. Untuk memudahkan melakukan analisis BEP, biaya operasi perusahaan harus diklasifikasikan kedalam biaya variabel dan biaya tetap.

Mursyidi (2008:14) menyatakan bahwa biaya dapat diartikan sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang. Biaya adalah kos barang atau jasa yang telah memberikan manfaat yang digunakan untuk memperoleh pendapatan. Biaya akan dikurangkan dari pendapatan untuk menentukan laba atau rugi pada suatu periode sehingga biaya akan dicantumkan dalam laporan laba rugi (Siregar dkk, 2013). Menurut Carter dan Usry (2004:40), Berikut adalah klasifikasi-klasifikasi biaya yaitu:

1. Klasifikasi biaya dalam hubungannya dengan produk
2. Klasifikasi biaya dalam hubungannya dengan volume produksi
3. Klasifikasi biaya dalam hubungannya dengan periode akuntansi
4. Klasifikasi biaya dalam hubungannya dengan suatu keputusan, tindakan, atau evaluasi.

Dalam analisis BEP terdapat dua macam biaya yaitu:

- a. Biaya tetap

Menurut Harnanto dan Zulkifli (2003), biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya sampai tingkat kegiatan tertentu relative tetap dan tidak terpengaruh oleh perubahan volume kegiatan.

Menurut Mulyadi (2016:442), biaya tetap yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu.

Menurut Nurhayati dan Rivai (2017), biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh suatu badan usaha, perusahaan, atau juga oleh suatu organisasi yang tetap jumlah pengeluarannya dan tidak tergantung oleh besar-kecilnya hasil yang

didapatnya sehingga disebut dengan biaya yang konstant.

b. Biaya Variabel

Menurut Mulyadi (2016:129), biaya variabel adalah biaya variabel atau juga disebut *variable cost* adalah biaya yang umumnya berubah-ubah sesuai dengan volume bisnis. Karena semakin besar volume penjualan anda, semakin besar pula biaya yang harus anda keluarkan. Kalau contoh yang gampang, biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja dalam pembuatan sebuah produk adalah biaya variabel.

Menurut Nurhayati dan Rivai (2017), biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah mengikuti jumlah volume penjualan yang dihasilkan dari suatu usaha atau organisasi.

Menurut Riwayadi (2014), biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan output aktivitas, sedangkan biaya perunitnya adalah tetap dalam batas relevan tertentu.

Hubungan antara kegiatan produksi dan biaya variabel yang ditimbulkannya biasanya dianggap seakan-akan bersifat linear. Total biaya variabel dianggap meningkat dalam jumlah yang konstan untuk peningkatan setiap unit kegiatan. Namun, hubungan yang sebenarnya sangat jarang bersifat linear secara sempurna pada seluruh rentang relevan yang mungkin. Untuk perencanaan laba yang diperoleh maka ditetapkan berapa produk yang dihasilkan dan kemudian dipasarkan. Untuk itu analisis *Break Even Point* sangat perlu sebagai perbandingan antara harga pokok produksi dengan harga jual per-satunya. Harga pokok produksi besarnya ditetapkan berdasarkan biaya total yaitu biaya tetap dan biaya variabel sedangkan melihat harga jual per-satunya besarnya ditetapkan berdasarkan dengan melihat posisi pesaing, dengan demikian kita dapat mengetahui apakah industri rugi atau laba sebagai hasil penjualan yang direncanakan.

Penggunaan Analisis Titik Impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, menurut Kasmir (2014:334-335) yaitu:

1. Mendesain spesifikasi produk.
2. Menentukan harga jual per satuan.
3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
4. Memaksimalkan jumlah produksi.
5. Merencanakan laba yang diinginkan.
6. Tujuan lainnya.

Dalam menghitung Titik Impas (Break Even) dapat dipergunakan beberapa model menurut Kasmir (2014:340-341). Model yang digunakan yaitu sebagai berikut:

1. Model (Persamaan) Matematik

Titik impas yang dihitung dapat menggunakan rumus untuk mencari jumlah maupun nilai. Rumus yang digunakan yaitu sebagai berikut :

a. Analisis titik impas dalam unit:

$$BEP (Q) = \frac{TFC}{P - AVC}$$

Dimana :

P = Price (Harga jual per unit)

AVC = Average Variable Cost (Biaya Variabel Per Unit)

TFC = Total Fixed Cost (Biaya Tetap)

Q = Quantity (Jumlah Unit/Produk yang dihasilkan dan dijual)

b. Analisis Titik Impas dalam Rupiah

$$BEP (Q) = \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}}$$

Dimana:

BEP = Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

TFC = Total Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

TVC = Total Biaya Variabel (*Variable Cost*)

AVC = Biaya Variabel per Unit (*Average Variable Cost*)

P = Harga Jual per Satuan (*Price*)

2. Model Margin Kontribusi

Menurut Syafril (2019), mengemukakan bahwa contribution margin atau sering disebut laba marginal (marginal income) adalah kelebihan hasil penjualan setelah dikurangi seluruh komponen biaya variabel yang digunakan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba perusahaan. Dalam kalkulasi biaya langsung (*variable costing*), margin kontribusi dapat dihitung dalam jumlah total (untuk keseluruhan perusahaan dan untuk semua lini produk, wilayah penjualan, divisi operasi, dan sebagainya) atau atas dasar per unit. Akan tetapi laba total dihitung dengan mengurangi total biaya tetap dari total margin kontribusi. Dalam penentuan contribution margin ini dipisahkan dengan tegas antara biaya tetap dengan biaya variabel yang sangat membantu manajemen perusahaan mengawasi perilaku biaya dalam hubungannya dengan proses produksi. Informasi contribution margin juga menyajikan tiga elemen penting yang mempengaruhi tingkat pertumbuhan perusahaan yaitu, volume, harga, dan laba.

Supriyono (2004), "margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi semua biaya variabel". Margin kontribusi tersebut menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan setelah biaya tetap maka sisanya untuk memperoleh laba. Jika margin kontribusi tidak cukup maka akan mengalami kerugian. Margin kontribusi dapat dihitung dengan dua cara adalah sebagai berikut:

$CM(\text{Unit}) = \text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}$

$CM(\text{Total}) = \text{Pendapatan penjualan} - \text{biaya variabel total}$

Menurut Tyasnasari (2015), pendekatan Margin Kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total. Pada titik impas,

jumlah margin kontribusi setara dengan beban tetap. Metode margin kontribusi pada dasarnya hanyalah versi jalan pintas dari metode persamaan yang telah dijelaskan. Pendekatan ini memusatkan pada ide bahwa setiap unit yang terjual memberikan margin kontribusi tertentu yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap.

Menurut Pangemanan (2016), terdapat sejumlah kemungkinan kebijaksanaan bagi perusahaan dalam menaikkan margin kontribusi sebagai berikut:

- Mengubah harga jual
- Mendorong kuantitas penjualan
- Memperbaiki struktur kombinasi biaya tetap dan biaya variabel.

Margin of Safety (MOS)

Menurut Sabrin (2015), *Margin of Safety* bagi perusahaan merupakan syarat bagi manajemen yaitu tindakan apa yang harus dilakukan apabila penjualan mendekati titik impas (laba makin turun). *Margin of Safety* merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan atau ditargetkan dengan penjualan pada break even point. Dengan demikian, *Margin of Safety* juga menggambarkan batas jarak tersebut, perusahaan akan menderita kerugian.

Menurut Yulistia (2014), *Margin of Safety* merupakan hubungan atau selisih antara penjualan yang dianggarkan atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat titik impas bagi perusahaan dalam melakukan penjualan. Apabila hasil penjualan pada tingkat titik impas dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak memperoleh rugi. Kegunaan dari *Margin of Safety* adalah memberikan informasi kepada manajemen untuk mengetahui seberapa besar jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan boleh terjadi agar penurunan tersebut tidak mengakibatkan perusahaan menderita kerugian, sehingga dapat membantu manajemen dalam proses perencanaan laba perusahaan, khususnya laba jangka pendek, agar perusahaan mendapatkan laba yang optimal.

Rachmina dan Sari (2017) mengemukakan bahwa margin keamanan adalah jumlah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik impas volume penjualan. Margin keamanan menjelaskan seberapa besar jumlah pendapatan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi.

Menurut Silvana, dkk (2014), *Margin of Safety* adalah kelebihan dari anggaran penjualan atau penjualan yang actual di atas penjualan titik impas. *Margin of Safety* digunakan untuk mengetahui seberapa besar penjualan yang direncanakan boleh turun tapi tidak boleh sampai mengalami kerugian. Rumus mencari *Margin of Safety* adalah sebagai berikut:

MOS

$$= \frac{\text{Perkiraan penjualan} - \text{Penjualan impas}}{\text{Perkiraan penjualan}} \times 100\%$$

Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Analisis BEP

Setiap industri mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan atau memperoleh laba. Untuk memperoleh laba tersebut sebelumnya harus diadakan perencanaan sehingga sesuai yang ditargetkan oleh pihak industri dan perencanaan tersebut disebut perencanaan laba.

Pada perencanaan laba maka pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi. Anggaran menjadi masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri. Dalam hal ini perlu adanya teknik atau cara agar laba tersebut dapat diperoleh seefektif dan seefisien mungkin, untuk itu perlu diterapkan analisis BEP.

Selain itu analisis BEP dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada industri. Target laba diperoleh dari rumus sebagai berikut:

Target laba 1 tahun = Presentasi laba yang direncanakan × BEP(Rp)

$$\text{BEP Laba (unit)} = \frac{\text{TFC} + \text{Target laba 1 tahun}}{\text{Margin kontribusi}}$$

$$\text{BEP Laba (Rp)} = \text{BEP Laba (Unit)} \times P$$

Keterangan:

BEP Laba (unit) = Target laba yang direncanakan dalam unit

BEP Laba (Rp) = Target laba yang direncanakan dalam rupiah

TFC = Total Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

P = Harga Jual per Satuan (*Price*)

3. METODOLOGI PENELITIAN

Teknik Pengambilan Data

Teknik pengumpulan data dalam penulisan ini menggunakan tiga metode yaitu :

1. Metode observasi yaitu pengamatan secara langsung di lokasi penelitian.
2. Metode wawancara yaitu tanya jawab dengan pihak perusahaan.
3. Metode kepustakaan mempelajari buku atau sumber-sumber yang berhubungan dengan penulisan ini.

Teknik Analisa Data

Teknik analisa data dilakukan dengan cara menggunakan analisa kuantitatif dengan menggunakan rumus perhitungan *Break Even Point* dan kemudian dianalisa dengan data-data yang dikumpulkan dari perusahaan.

Analisa *Break Even Point* dengan rumus:

$$BEP \text{ dalam unit } (Q) = \frac{TFC}{P - AVC}$$

Dimana :

- P = Price (Harga jual per unit)
 AVC = *Average Variabel Cost* (Biaya Variabel Per Unit)
 TFC = *Total Fixed Cost* (Biaya Tetap)
 Q = *Quantity* (Jumlah Unit/Produk yang dihasilkan dan dijual)

$$BEP \text{ dalam Rupiah } (QP) = \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}}$$

Dimana:

- TFC = *Total fixed Cost* (Total biaya tetap)
 AVC = *Average Variabel Cost* (Biaya Variabel Per Unit)
 P = *Price* (Harga Jual per Unit)

Langkah-langkah dalam menganalisa data adalah sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data dan membuat rekapitulasi data dalam setahun
2. Menghitung *Break Even Point* (BEP)
3. Menghitung target laba
4. Menghitung *Margin of Safety* (MOS).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN**Analisa *Break Even Point***

Untuk dapat menganalisa tingkat *Break Even Point*, maka pertama-tama terlebih dahulu harus menggolongkan biaya-biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel dan kemudian menghitung besarnya biaya tetap dan biaya variabel tersebut. Bila biaya tetap dan biaya variabel dapat dihitung berarti salah satu unsur pokok untuk melakukan analisa titik impas dapat dilakukan.

Penggolongan Biaya

Di bawah ini merupakan tabel dari biaya tetap dan biaya variabel periode tahun 2019 adalah sebagai berikut:

Tabel 2
Biaya Tetap UD. Batako Press Waitatiri Raya Tahun 2019

No.	Keterangan	Biaya (Rp)
1.	Biaya Administrasi dan Umum	144.000.000
2.	Biaya Depresiasi	2.000.000
Total		146.000.000

Sumber : UD. Batako Press Waitatiri Raya

Biaya tetap terdiri atas biaya administrasi dan umum dan juga biaya depresiasi. Berikut adalah perhitungan biaya tersebut selama periode tahun 2019 sebagai berikut:

1. Biaya Administrasi dan Umum:
 Gaji karyawan : Rp.3.000.000,00/bulan Semua karyawan = Rp.12.000.000,00/bulan
 Untuk setahun = Rp.12.000.000,00 × 12 bulan = Rp.144.000.000,00
2. Biaya Depresiasi:
 Harga Mesin : Rp.20.000.000,00 umur ekonomis 10 tahun
 Untuk setahun = Rp.20.000.000,00:10 tahun = Rp.2.000.000,00/tahun

Maka, total biaya tetap adalah sebagai berikut :

$$TFC = \text{Rp. } 144.000.000 + \text{Rp. } 2.000.000 = \text{Rp. } 146.000.000,00$$

Dari perhitungan tersebut diperoleh bahwa dalam setahun, total biaya tetap adalah sebesar Rp.146.000.000

Biaya Variabel terdiri atas biaya bahan baku, biaya bahan bakar, biaya listrik dan air. Rincian biaya tersebut adalah sebagai berikut:

1. Biaya bahan baku :
 Semen = Rp. 53.000/sak
 1 bulan = 150 sak × Rp. 53.000 = Rp. 7.950.000/bulan.
 Untuk setahun: Rp.7.950.000×12 bulan = Rp. 95.400.000,00/tahun

Pasir diambil dari pasir sungai dan pantai yang dicampur, karena lokasi UD. Batako Press Waitatiri Raya tepat dipantai dan berdekatan dengan sungai.

2. Biaya bahan bakar:
 Solar 10 liter/bulan=10×Rp.6.500 =Rp.65.000/bulan
 Untuk setahun: Rp.65.000×12 bulan = Rp. 780.000,00
3. Biaya Listrik dan air:
 Listrik dan air = Rp.750.000/bulan
 Untuk setahun : Rp. 750.000×12 bulan = Rp. 9.000.000/tahun

Maka, total biaya variabel diperoleh dari jumlah biaya bahan baku, biaya bahan bakar, biaya listrik dan air periode tahun 2019 adalah sebagai berikut:
 $TVC = Rp.95.400.000 + Rp.780.000 + Rp.9.000.000$
 $= Rp.105.180.000$

Dari perhitungan tersebut diperoleh bahwa dalam setahun biaya variabel adalah sebesar Rp. 105.180.000,00.

Perhitungan Break Even Point (BEP)

Setelah melakukan perincian biaya dan menghitung total dari biaya tetap maupun biaya variabel dalam tahun 2019, selanjutnya adalah melakukan analisis dengan metode Break Even Point adalah sebagai berikut:

a. Break Even Point dalam jumlah atau unit (Q)

$$Q(\text{unit}) = \frac{TFC}{P - AVC}$$

Dimana :

P = Price (harga jual per unit)

= Rp.2.500,- per unit

AVC = Average Variabel Cost (Biaya Variabel Per Unit)

= TVC (total biaya variabel) : Q (jumlah unit)

= Rp.105.180.000 : 201.210 unit

= Rp.523,-

TFC = Total Fixed Cost (biaya tetap)

= Rp.146.000.000,-

Penyelesaian:

$$Q(\text{unit}) = \frac{TFC}{P - AVC}$$

$$Q(\text{unit}) = \frac{146.000.000}{2.500 - 523}$$

$$Q(\text{unit}) = \frac{146.000.000}{1.977}$$

$$Q(\text{unit}) = 73.849,26 \text{ Unit}$$

$$Q(\text{unit}) = 73.850 \text{ Unit}$$

b. Break Even Point dalam rupiah (QP)

$$BEP (QP) = \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}}$$

BEP(Rp) = 73.850 × Rp.2.500,-

BEP(Rp) = Rp. 184.625.000,-

Hasil perhitungan menunjukkan BEP dalam unit sebesar 58.548 unit, dan BEP dalam rupiah sebesar Rp.352.723.270,-

Tabel 3

Analisis Break Even Point

UD. Batako Press Waitatiri Raya

Nama Barang	Price (Rp)	AVC (Rp)	Kontribusi Margin (Rp) (1 - 2)	Volume Penjualan	Paket Margin Kontribusi (Rp) (3 × 4)
	1	2	3	4	5
Batako Press	2.500	523,00	1.977,00	201.210	397.795.170

Sumber : UD. Batako Press Waitatiri Raya

Hasil perhitungan menunjukkan, Break Even Point produksi batako press pada UD. Batako Press Waitatiri Raya sebanyak 73.850 unit. Dengan harga jual sebesar Rp.2.500,00 maka diperoleh Break Even Point sebesar Rp.184.625.000,00. Dari hasil perhitungan Break Even Point maka UD. Batako Press Waitatiri Raya harus menjual sebanyak 73.850 unit untuk pulang pokok. Jika UD. Batako Press Waitatiri Raya menjual di bawah 73.850 unit maka UD. Batako Press Waitatiri Raya akan mengalami kerugian. Namun, jika UD. Batako Press Waitatiri Raya ingin memperoleh keuntungan maka UD. Batako Press Waitatiri Raya diharuskan untuk menjual lebih dari 73.850 unit. Sedangkan kontribusi margin diperoleh yaitu sebesar Rp. 1.977,- per unit.

Perencanaan Laba

UD. Batako Press Waitatiri Raya merencanakan kenaikan laba pada tahun 2021 sebesar 20%. Adapun rincian laba yang ditargetkan pada tahun 2021 sebagai berikut:

Laba = 20% × BEP(Rp)

Laba = 20% × Rp. 184.625.000

Target Laba = Rp.36.925.000 + Rp.184.625.000
 = Rp.221.550.000,-

Maka, target laba pada tahun 2021 sebesar 20% adalah Rp.221.550.000,00. BEP Laba diperoleh sebagai berikut:

a. BEP Laba dalam Unit:

$$\frac{TFC + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi}}$$

$$\frac{146.000.000 + 221.550.000}{2.500 - 523}$$

$$\frac{367.550.000}{1.977}$$

$$185.912,99 \approx 185.913 \text{ unit}$$

b. BEP Laba dalam Rupiah:

BEP Laba (Rp) = BEP Laba (unit) × Price

BEP Laba (Rp) = 185.913 × Rp.2.500,-

BEP Laba (Rp) = Rp.464.782.500,-

Dari hasil perhitungan di atas, diperoleh bahwa BEP-Laba dalam unit sebanyak 185.913 unit dan BEP Laba dalam rupiah yaitu sebanyak Rp.464.782.500,-

Tabel 4

Nama Produk	BEP (Rp)	Target Laba 20% × BEP (Rp)	BEP Laba (Rp)	BEP Laba (unit)
Batako Press	184.625.000	221.550.000	464.782.500	185.913

Sumber : UD. Batako Press Waitatiri Raya

UD. Batako Press Waitatiri Raya harus menjual sebanyak 185.913 unit atau sebesar Rp.464.782.500,00 untuk memperoleh keuntungan sebanyak 20%. Jika UD. Batako Press Waitatiri Raya menjual kurang dari 185.913 unit, maka UD. Batako Press Waitatiri Raya tidak akan mencapai target laba sebesar 20%.

Margin of Safety (MOS)

Margin of Safety dari UD. Batako Press Waitatiri Raya, dapat dihitung sbagai berikut:

$$MOS = \frac{BEP Laba(Rp) - BEP(Rp)}{BEP Laba(Rp)} \times 100\%$$

$$MOS = \frac{464.782.500 - 184.625.000}{464.782.500} \times 100\%$$

$$MOS = \frac{280.157.500}{464.782.500} \times 100\%$$

$$MOS = 0,6027 \times 100\%$$

$$MOS = 60,27 \approx 61\%$$

Margin of Safety diperoleh sebesar 61%. Setelah menentukan presentasi dari MOS produk batako press, selanjutnya yaitu menghitung MOS dalam rupiah dan unit sebagai berikut

1. Margin Of Safety Dalam Rupiah:

$$MOS(Rp) = MOS \text{ Produk} \times BEP \text{ Laba}(Rp)$$

$$MOS(Rp) = 61\% \times Rp. 464.782.500,-$$

$$MOS(Rp) = Rp. 283.517.325,-$$

Dari perhitungan di atas dapat diperoleh bahwa Margin of Safety dalam rupiah yaitu sebesar Rp.283.517.325.000,-

2. Margin Of Safety Dalam Unit:

$$MOS (Unit) = \frac{MOS (Rp)}{P}$$

$$MOS (Unit) = \frac{283.517.325.000}{2.500}$$

$$MOS (Unit) = 113.406,93 \text{ Unit}$$

$$\approx 113.407 \text{ Unit}$$

Dari perhitungan Margin of Safety dalam unit diperoleh sebanyak 113.407 unit.

Tabel 5

Margin of Safety dari BEP-Laba Tahun 2021

Keterangan	BEP-Laba(Rp) 20%	Margin Of Safety (%)	Margin Of Safety
------------	---------------------	-------------------------	------------------

Dalam (Rp)	464.782.500	61%	283.517.325
Dalam Unit	185.913	61%	113.407

Sumber : UD. Batako Press Waitatiri Raya

Margin of Safety diperoleh yaitu 61%, dengan demikian penjualan tidak boleh turun melebihi 61% dari tingkat penjualan yang direncanakan. Dengan demikian batas maksimum penurunan penjualan UD. Batako Press Waitatiri Raya adalah 61% dari Rp.464.782.500,- atau sebesar Rp.283.517.325,- UD. Batako Press Waitatiri Raya memiliki presentase MOS sebesar 61% dapat dikatakan ideal karena semakin besar presentase MOS yang diperoleh UD. Batako Press Waitatiri Raya maka penjualan akan memiliki keuntungan.

Implikasi Praktis

Dari hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa titik BEP berada pada 73.850 unit atau sebesar Rp.184.625.000,-. Dari data penelitian yang diperoleh total produksi dan penjualan Batako Press pada UD. Batako Press Waitatiri Raya sebanyak 201.210 unit atau sebesar Rp.503.025.000,-. Sehingga dapat disimpulkan bahwa keuntungan yang diperoleh UD. Batako Press Waitatiri Raya pada tahun 2019 sangat besar.

Dari titik BEP yang diperoleh, UD. Batako Press Waitatiri Raya merencanakan laba di tahun 2021 sebesar 20% dari titik BEP yaitu sebanyak 185.913 unit yang harus dijual atau sebesar Rp. 464.782.500,00. Dari target laba sebesar 20% maka diperoleh MOS dari tingkat penjualan yang direncanakan yaitu 61%. Dapat disimpulkan bahwa pada titik prentase 61% merupakan batas maksimal penurunan penjualan UD. Batako Press Waitatiri Raya agar tidak mengalami kerugian.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Break Even Point (BEP) merupakan suatu kondisi dimana suatu perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak mendapat kerugian. Analisis Break Even Point (BEP) merupakan sebuah analisis untuk menentukan pada produksi atau tingkat penjualan berapa sehingga suatu perusahaan berada pada posisi tidak untung dan tidak rugi, atau dengan kata lain berada pada titik impas. Titik impas atau titik Break Even Point (BEP) ini berguna bagi manajemen dalam membuat keputusan bisnis, yaitu harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Sehingga manajemen tahu, apabila ingin jumlah

keuntungan tertentu maka harus memproduksi atau dapat menjual suatu jumlah yang dihitung berdasarkan titik impas tersebut.

2. *Break Even Point* (BEP) yang diperoleh sebanyak 73.850 unit atau sebesar Rp.184.625.000,00. Sehingga UD. Batako Press Waitatiri Raya harus menjual volume penjualan sebanyak 73.850 unit untuk pulang pokok. Dapat disimpulkan bahwa jika UD. Batako Press Waitatiri Raya menjual di bawah titik impas, maka dapat dikatakan bahwa UD. Batako Press Waitatiri Raya akan mengalami kerugian. Sebaliknya, jika penjualan yang dilakukan oleh UD. Batako Press Waitatiri Raya di atas titik impas yang telah diperoleh, maka dapat dikatakan bahwa UD. Batako Press Waitatiri Raya memperoleh keuntungan.
3. Dengan melakukan perencanaan laba sebesar 20%, diperoleh UD. Batako Press Waitatiri Raya akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp.221.550.000,00. Sehingga apabila UD. Batako Press Waitatiri Raya dapat mencapai target laba sebesar 20%, maka harus menjual sebanyak 185.913 unit atau sebesar Rp.464.782.500,00. Namun sebaliknya, jika UD. Batako Press Waitatiri Raya menjual di bawah target volume tersebut maka keuntungan yang diperoleh tidak mencapai 20%.
4. Margin of Safety yang diperoleh yaitu 61% dari Rp.464.782.500,00 atau sebesar Rp.283.517.325,00, dengan demikian penjualan tidak boleh turun melebihi 61% atau sebesar Rp.283.517.325,00 dari tingkat penjualan yang direncanakan. Atau dengan kata lain, batas maksimum penurunan penjualan harus sebesar 61% atau sebesar Rp.283.517.325,00. Jika penjualan masih berkisar 61% atau penurunan maksimum tidak melewati 61%, maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan masih dikatakan aman.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas berikut ini diberikan beberapa saran kepada pihak UD. Tomasiwa dalam rangkai perkembangan usaha ke depan yaitu:

1. UD. Batako Press Waitatiri Raya dapat melakukan perluasan produksi dan peningkatan volume penjualan agar tidak mengalami kerugian.
2. UD. Batako Press Waitatiri Raya harus selalu melakukan perencanaan laba dalam tiap tahunnya untuk mendapatkan keuntungan yang ditargetkan.
3. UD. Batako Press Waitatiri Raya harus melihat biaya-biaya yang dikeluarkan agar tetap mempertahankan angka *Margin of Safety*.

Daftar Pustaka

- Adisaputro, Gunawan, Anggraini, Yusnita, 2007, Anggaran Bisnis, Analisis Perencanaan dan Pengendalian Laba, Cetakan Pertama, UPP STIMYKPN, Yogyakarta.
- Alimuddin, Ahmad, 2016, Analisis Perencanaan Laba Pada Pabrik Trafo PT. ABC di Makassar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin, Makassar
- Azwar S. 2013. Sikap Manusia: Teori dan Pengukurannya. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Awaluddin, Hendra, 2018, Fungsi Manajemen Dalam Pengadaan Infrastruktur Pertanian Masyarakat di Desa Watatu Kecamatan Banawa Selatan Kabupaten Donggala, Vol.2. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Tadulako Indonesia. Palu.
- Baris, Y.E, dan Sondakh, J.J, 2014. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Produk Gorengan Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Kawasan Boulevard Manado. Jurnal EMBA 2(3): 1678.
- Carter, W.K. Dan Usry, M.F. 2004. Akuntansi Biaya. Buku 1, Edisi 13. Jakarta: Salemba Empat
- Darsono, Prawironegoro, 2007, Akuntansi Manajemen, Ed.2, Jakarta, Mira Wacana Media.
- Gesi, Burhanudin, dkk, 2019, Jurnal Manajemen Vol 3 No 2, Manajemen dan Eksekutif, Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah, Kupang.
- Harahap, Sofyan Syafri, 2009, Teori Kritis Laporan Keuangan, Jakarta, Bumi Aksara.
- Harnanto dan Zulkifli, 2003, Manajemen Biaya, Ed. 1, Cetakan Pertama. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Hapsari, Anggi Enno. 2017, Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Analisis Biaya, Volume, Laba dan Analisis Break Even Point, Studi Kasus di PT. Madubaru PG. PS. Madukismo. Prodi Akuntansi, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
- Haspari, Denny Putrid dan Saputra Ade, 2018, Jurnal Akuntansi, Vol 5 No 1, Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum & Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan, Universitas Serang Raya.
- Horngren, 2013, Sistem Pengendalian Manajemen. Jakarta.
- Irawan, Mohamad Rizal Nur, 2016, Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan, Universitas Islam Lamongan.
- Julianto Trisantoso, Supriano, 2016, Analisis Pengaruh Jumlah Industri Besar Dan Upah Minimum Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Kota Surabaya, Jurnal Ekonomi & Bisnis, Hal 229-256, Vol 1 No 2, Surabaya.

- Jumingan, 2008, Analisis Laporan Keuangan, Jakarta, Bumi Aksara.
- Kasmir, 2014, Analisis Laporan Keuangan, Ed. 1, Cetakan Ketujuh, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada.
- Koraag, Jeriko, Ilat, Ventje, 2016, Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu “Ibu Siti”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi, Manado
- Muliono, Wiwit, 2018, Analisis Break Even Point Sebagai Perencanaan Laba (Studi Kasus: UD. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Medan.
- Mulyadi, 2009, Akuntansi Biaya, Penerbit Aditya Media, Yogyakarta.
- Mulyadi, 2016, Sistem Akuntansi Biaya, Ed.3, Cetakan Kelima, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi, 2016, Akuntansi Biaya, Yogyakarta. STIE.
- Mursyidi, 2008. Akuntansi Biaya. cetakan pertama. Penerbit : Refika Aditama, Bandung
- Nafarin, M, 2008, Penganggaran Perusahaan, Cetakan Kedua, Jakarta, Salemba Empat.
- Nurhayati, Immas dan Rivai Novan Mushaf, 2017, Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Penetapan Tarif Jasa Transportasi Pada Perusahaan Daerah Jasa Transportasi Kota Bogor.
- Paddilah, Sifa, 2018, Analisis Break Even Point Sebagai Perencanaan Laba Pada Home Industri Kain Kasur Palembang di Desa Kadu Kabupaten Tangerang, Jakarta.
- Pangemanan, Joy Toar. 2016, Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada PT. Kharisma Sentosa Manado. Jurnal Emba, Vol 4 No 1, Hal 376-385. Fakultas Ekonomi & Bisnis, Jurusan Akuntansi, Universitas Sam Ratulangi, Manado.
- Prastowo, Rifka, 2010, Analisis Laporan Keuangan, Konsep dan Aplikasi, Edisi Ketiga, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta
- Rachmina, D. dan Sari, S.W. 2017. Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi. Cetakan Keempat. Polimedia Publishing. Jakarta
- Riwayadi, 2014, Akuntansi Biaya, Jakarta, Salemba Empat.
- Riyanto, Bambang, 2008, Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan. Yogyakarta, BPFE.
- Riyanto, Bambang, 2010, Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan, ed.4, Yogyakarta, BPFE.
- Robbins, P. Stephen dan Mary Coulter, 2010, Manajemen, diterjemahkan oleh Bob Sabran, Wibi Hardani, Erlangga, Jakarta.
- S. Munawir, 2014, Analisis Laporan Keuangan, Yogyakarta, Liberty.
- Sabrin, 2015, Analisis Break Even Point Pada Produksi Es Balok Pada PT. Yanaghi Histalaraya, Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol XVI.
- Siregar, Baldric, Bambang Suropto, Dody Hapsoro, Eko Widodo Lo, Erlina Herowati, Lita
- Sujarweni, V. Wiratna. 2017, Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: Pustaka Baru Pers
- Supriyono, 2004, Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok, Yogyakarta, BPFE.
- Syafril, 2019, Informasi Contribution Margin Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen, Banjarmasin, ASMI Citra Nusantara.
- Tampubolon, Manahan P, 2012, Manajemen Keuangan (Finance Management), Konseptual, Problem & Studi Kasus. Bogor, Ghalia Indonesia.
- Tampubolon, Heni, 2019, Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada PT. Asam Jawa. Medan.
- Tangeren, Rachel dkk, 2018, Analisis Titik Impas dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Soho Industri Farmasi Cabang Manado, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi. Manado.
- Tyasnasari, Ayuning. 2015, Perencanaan Laba Terhadap PT. Arta Sedana Singaraja, Prodi Ekonomi Fakultas Ekonomi, Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, Indonesia.
- Wafirotin, Khusnatul Zulfa dan Marsiwi, Dwiati, 2015, Persepsi Keuntungan Menurut Pedagang Kakilima di Jalan Baru Ponorogo. Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
- Wardiyah, Mia Lasmi. 2017. Analisis Laporan Keuangan. Bandung: Pustaka Setia
- Yulistia, 2014, Analisis Margin of Safety dan Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba Pada Toko Profil dan Plafon Gypsum Padang, Jurnal KBP, Vol 2 No 2, Padang.
- Zulian, Yamin, 2013, Manajemen Produksi Dan Operasi, Edisi Pertama, Yogyakarta.