**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA KONVEKSI “SELIR
HATI” DI DESA KALISANA**

**GENIS TRI MUTIA ARIARTI
STIE PUTRA BANGSA KEBUMEN**

ABSTRACT

Break Even Point Analysis (BEP) is a technical analysis to study the relationship between total costs, expected profits and sales volume. In general, this analysis also provides information about the margin of safety which has uses as an indication and an illustration of the management of how much sales can be estimated so that the business undertaken does not suffer losses.

The purpose of this study was to determine the volume of profit increase achieved by the Selir Hati Convection in the village of Kalisana in the specified period. The method used is the method of data collection because the data used are in the form of fixed costs and variable costs obtained from the record book "Selir Hati" Convection Kalisana village in January-April 2019. This research was conducted in the "Selir Hati" Convection Kalisana which is located at at JL. Karangsambung km.16 Kalisana Kebumen. The results of the study showed that in general the sales performance and cost management carried out by the "Selir Hati" Convection in Kalisana village were efficient. Changes in selling prices, variable costs and fixed costs can affect the profit to be achieved.

Keywords: Break Even Point, Profit Planning

ABSTRAK

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan teknis analisis 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 berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha usaha yang dijalankan tidak menderita rugi.

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui volume peningkatan laba yang dicapai Konveksi Selir Hati desa Kalisana pada periode yang ditentukan. Metode yang digunakan adalah metode pengumpulan data karena data yang digunakan berupa data biaya tetap dan biaya variabel yang diperoleh dari catatan buku Konveksi “Selir Hati” desa Kalisana pada bulan Januari-April 2019. Penelitian ini dilakukan di Konveksi “Selir Hati” desa Kalisana yang beralamat di JL. Karangsembung km.16 Kalisana Kebumen. Hasil penelitian menunjukkan secara umum kinerja penjualan dan pengelolaan biaya-biaya yang dilakukan Konveksi Selir Hati desa Kalisana sudah efisien. Perubahan harga jual, biaya variabel dan biaya tetap dapat mempengaruhi laba yang akan dicapai.

Kata kunci: Titik Impas, Perencanaan

Latar Belakang Masalah

Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan di kemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Adanya hal tersebut memaksa perusahaan untuk dapat bekerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif. Bagi perusahaan yang ingin bertahan dan sukses harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar, selain keuntungan yang meningkat dapat pula menaikkan efisiensi perusahaan.

Faktor yang harus diperhatikan dalam pengelolaan manajemen perusahaan yaitu berhasil tidaknya satu perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajer dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya tersebut. Ukuran keberhasilan manajer dalam memimpin sebuah perusahaan dapat di lihat dari laba yang di hasilkan selama periode tertentu. Manajer juga dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang ada di masa yang akan datang, jangka pendek maupun panjang.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses

tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

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 berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada *Break Event Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam persentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Keadaan impas perusahaan dapat terjadi apabila hasil penjualan hanya cukup untuk menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan perusahaan ketika memproduksi suatu produk. Biaya dalam analisis *break even point* terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk mengetahui titik impas perusahaan. Analisis *break even point* juga dapat digunakan sebagai alat bantu bagi manajemen untuk melakukan perencanaan yakni dalam hal membuat perencanaan penjualan dan laba.

Konveksi “Selir Hati” merupakan salah satu konveksi yang ada di desa Kalisana, kecamatan Karangsembung, kabupaten Kebumen. Perusahaan ini memproduksi baju-baju sepak bola dengan dua jenis yaitu : lengan pendek dan lengan panjang. Setiap hari perusahaan ini melakukan produksi dan dalam satu minggu biasanya perusahaan melakukan pengiriman barang sebanyak satu kali. Pada konveksi “Selir Hati” dalam mengetahui laba atau rugi serta dalam merencanakan laba suatu perusahaan di masa yang akan datang belum menggunakan analisis *break even point*. Tetapi masih menggunakan cara manual.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai perencanaan laba dengan analisis titik impas (*break even point*). Untuk itu, penulis mengambil judul **“ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA KONVEKSI SELIR HATI DI DESA KALISANA”**.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka permasalahan yang akan dikaji pada penelitian ini adalah:

1. Berapa analisis *break even point* dalam unit dan rupiah pada konveksi “Selir Hati” bulan Januari sampai April ?
2. Berapa besarnya *margin of safety* agar konveksi “Selir Hati” tidak mengalami kerugian ?
3. Bagaimana penerapan analisis *break even point* dengan metode margin kontribusi terhadap perencanaan laba pada Konveksi “Selir Hati” desa Kalisana?

Sesuai dengan permasalahan yang telah dirumuskan, tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui analisis *break even point* dalam unit dan rupiah pada konveksi “Selir Hati” bulan Januari sampai April.
2. Untuk mengetahui besarnya *margin of safety* agar konveksi “Selir Hati” tidak mengalami kerugian.
3. Untuk mengetahui penerapan analisis *break even point* dengan margin kontribusi terhadap perencanaan laba pada Konveksi “Selir Hati” desa Kalisana

Adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi sebagai bahan referensi untuk penelitian dimasa yang akan datang.

Adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai perhitungan titik impas (*break even point*) sebagai alat perencanaan laba, serta menjadi bahan pertimbangan bagi Konveksi

Selir Hati dalam menentukan kebijakan perusahaan dan pengambilan keputusan yang berkaitan dengan perkembangan perusahaan.

Penulis dapat menerapkan teori dan ilmu yang diperoleh ketika perkuliahan khususnya mengenai analisis *break even point* (titik impas) dengan metode margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba, ke dalam praktik perhitungan yang sebenarnya.

Landasan Teori

Analisis Break Even Point

Menurut Halim *et al* (2012 : 74) menyatakan bahwa :

Salah satu bentuk analisis hubungan biaya, volume dan laba adalah analisis impas. Impas merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi usaha, pada saat perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi tidak menderita rugi. Dengan lagi perkataan, impas terjadi pada saat jumlah penghasilan perusahaan sama besarnya dengan jumlah biaya perusahaan. Berdasarkan analisis impas, perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum (dalam unit produk maupun satuan uang) agar perusahaan tidak menderita rugi.

Tujuan Analisis Break Even Point

Menurut Kasmir (2010:336-338), penggunaan analisis *brak even point* memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai yaitu :

1. Mendesain spesifikasi produk
Dalam mendesain suatu produk, diperlukan suatu pedoman yang

memberikan arahan bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga. Analisis titik impas memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Hal ini disebabkan biaya sangat besar pengaruhnya terhadap harga. Dengan analisis titik impas kita dapat menguji terlebih dahulu kekayaan suatu produk.

2. Penentuan harga jual persatuan
Penentuan harga jual persatuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Disamping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, maka perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian dari biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Demikian pula jika melebihi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan pelayanan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan yang telah ditentukan.
3. Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian maksudnya adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya. Dengan demikian, akan memudahkan perusahaan untuk mempertimbangkan

apakah harga jual sudah layak, jika dikaitkan dengan biaya yang dikeluarkan dan kapasitas produksi yang dimiliki.

4. Memaksimalkan jumlah produksi
Memaksimalkan jumlah produksi artinya dengan analisis titik impas, kita akan mengetahui apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur, perusahaan juga mampu menjaga agar memproduksi secara efektif dan efisien.
5. Perencanaan laba yang diinginkan
Perencanaan laba yang diinginkan artinya manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimiliki tentunya. Besarnya laba dapat diukur dari batas minimal produk atau dari total rupiah yang diproduksi. Kemudian mampu merencanakan atau menentukan jumlah keuntungan setiap unit produksi yang dijual oleh perusahaan.

Margin of Safety

Menurut Pangemanan (2016:378), "*Margin of safety* adalah besarnya pengurangan maksimum jumlah produksi atau penjualan dari yang dianggarkan agar perusahaan tidak sampai mengalami kerugian (Irawati, 2006:164). *Margin of safety* yang besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, dan sebaliknya jika *margin of safety* kecil mendekati nol persen

menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas. Jika *margin of safety* negatif berarti perusahaan dalam kondisi bahaya, yaitu mengalami kerugian (Darsono, 2009:332).

Perhitungan Titik Impas Multiproduk dengan Metode Margin Kontribusi

Penelitian ini menggunakan metode margin kontribusi dengan alasan bahwa metode margin kontribusi memiliki kelebihan yaitu dapat menunjukkan secara jelas bagaimana biaya berubah bersama dengan perubahan tingkat penjualan. Seperti yang telah diuraikan di atas, margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Margin kontribusi akan digunakan untuk menutupi biaya tetap dan apabila masih ada sisa akan menjadi laba usaha. Dan sebaliknya, apabila tidak bias menutup biaya tetap, maka akan mengalami kerugian sebesar margin kontribusi per unit. Pada saat telah mencapai titik impas, setiap tambahan unit yang terjual akan meningkatkan laba sebesar margin kontribusi per unit.

Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan laba

Perencanaan merupakan langkah awal dalam menjalankan suatu usaha sebelum menentukan pengambilan keputusan. Baik buruknya atau berhasil tidaknya keputusan dalam usaha tergantung dari matangnya rencana tersebut. Menurut Halim *et al* (2012:5)

“Perencanaan adalah proses penentuan kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan oleh suatu organisasi pada masa yang akan datang, termasuk di antaranya adalah penentuan tujuan organisasi dalam metode atau cara untuk mencapai tujuan tersebut”.

Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti memilih industri konveksi “Selir Hati” yang beralamat di Jalan Karangsambung km. 17 Kalisana, Karangsambung, Kebumen sebagai objek penelitian mengenai analisis *break even point* (titik impas) dengan metode margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba.

Sumber data

Untuk mendapatkan data, peneliti menggunakan sumber data sekunder. Data Sekunder adalah data yang diperoleh dengan jalan mengumpulkan dokumen-dokumen serta arsip-arsip perusahaan yang ada kaitannya dengan penulisan ini.

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini membutuhkan data dan informasi yang dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Untuk memperoleh data-data yang lebih akurat dalam melaksanakan penelitian, maka penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Metode Kepustakaan

Metode Kepustakaan (*Library Research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan mempelajari dan mengumpulkan bahan – bahan kepustakaan, dan literature-literatur yang ada

kaitannya dengan penulisan skripsi ini. Metode Lapangan

2. Metode Lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan teknik :

a. Observasi

Observasi, yaitu teknik penelitian yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan secara langsung dalam perusahaan untuk mendapatkan data-data yang berhubungan dengan pembahasan penelitian yang dilakukan.

b. Wawancara

Wawancara, yaitu teknik penelitian yang dilakukan dengan mengadakan wawancara atau tanya – jawab dengan pihak perusahaan yang ditunjuk atau pejabat berwenang yang ada hubungannya dengan data – data yang dibahas dalam penelitian ini.

c. Dokumentasi

Dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang dilakukan penulis dengan mengadakan pencatatan, pengumpulan data-data tertulis yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang tengah penulis amati.

Analisis Data

Metode yang digunakan untuk mengukur kinerja keuangan dengan analisis rasio. Analisis data yang diperlukan adalah sebagai berikut:

1. Menyajikan data.
2. Menyusun laporan laba rugi perusahaan dengan format margin kontribusi.
3. Rumus menghitung titik impas Multiproduk.

$$a. \text{ Titik Impas (unit) } = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Paket}}$$

Margin Kontribusi (MK) per paket diperoleh dari:
 $\text{MK per Paket} = \text{Margin Kontribusi per Unit} \times \text{Bauran Penjualan}$
 $\text{Bauran Penjualan} = \frac{\text{Volume Penjualan A}}{\text{Volume Penjualan B}}$

$$b. \text{ Titik Impas (rupiah) } = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Rasio margin kontribusi diperoleh dari:
 $\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$

(Sumber : Garrison dan Noreen, 2000)

4. Rumus dalam menentukan penjualan untuk mencapai target laba dengan pendekatan kontribusi.

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi per Paket}}$$

(Sumber : Garrison dan Noreen, 2000)

5. Rumus menghitung Margin Keamanan *Margin Of Safety* dan rasio margin keamanan.
 $\text{Margin Keamanan} = \text{Total penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}$

$$\text{MOS (\%)} =$$

$$= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan di Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}}$$

Hasil Analisis dan Pembahasan

Konveksi “Selir hati” desa Kalisana merupakan usaha perseorangan yang bergerak di bidang konveksi baju. Berbagai jenis baju yang diproduksi antara lain baju jersi bola, kaos anak, kaos dalam, dan kaos oblong. Konveksi ini memproduksi baju baik secara massal maupun pesanan. Bertindak sebagai anak perusahaan dimana konveksi “Selir Hati” ini mengolah bahan setengah jadi, yang seluruh bahan baku setengah jadi tersebut dikirim dari perusahaan *G-Sport* yang beralamat di Grogol, Jakarta Barat. Usaha ini didirikan pada tahun 2013 oleh bapak Ahmadin.

Tabel 1. Unit yang Terjual

Jenis Produk	Januari	Februari	Maret	April
Jersi bola S/S	9.000 lusin (108.000 potongan)	11.700 lusin (140.400 potongan)	11.200 lusin (134.400 potongan)	10.200 lusin (122.400 potongan)
Jersi bola L/S	6.000 lusin (72.000 potongan)	7.700 lusin (92.400 potongan)	7.500 lusin (90.000 potongan)	6.900 lusin (82.800 potongan)
JUMLAH	15.000 lusin (180.000 potongan)	19.400 lusin (232.800 potongan)	18.700 lusin (224.400 potongan)	17.100 lusin (205.200 potongan)

(Sumber: Data Diolah)

D
a
n

Tabel 2. Harga Jual Satuan Produk

Nomor	Jenis Produk	Harga Satuan
1	Jersi Bola S/S (Lengan Pendek)	Rp 14.000/lusin
2	Jersi Bola L/S (Lengan Panjang)	Rp 16.000/lusin

(Sumber: Data Diolah)

Klasifikasi Biaya

Tabel 3. Data Biaya Produksi Variabel Satuan

Bulan	Jenis Baju	Biaya Variabel	Unit	Biaya Variabel per Unit
Januari	Jersi Bola S/S	Rp 104.715.000	9.000 lusin	Rp 11.635
	Jersi Bola L/S	Rp 71.010.000	6.000 lusin	Rp 11.835
Februari	Jersi Bola S/S	Rp 132.654.000	11.700 lusin	Rp 11.338
	Jersi Bola	Rp 89.616.000	7.700 lusin	Rp 11.638

	L/S		n	
Maret	Jersi Bola S/S	Rp 127.197.000	11.200 lusin	Rp 11.357
	Jersi Bola L/S	Rp 86.418.000	7.500 lusin	Rp 11.522
April	Jersi Bola S/S	Rp 117.006.000	10.200 lusin	Rp 11.471
	Jersi Bola L/S	Rp 79.744.000	6.900 lusin	Rp 11.557

(Sumber: Data diolah)

Tabel 4. Data Biaya Non Produksi Variabel Satuan

Bulan	Jenis Biaya			Total	Unit	Biaya Variabel per Unit
	Pengiriman	Penyutanan	Pemeliharaan Mesin			
Januari	Rp 6.480.000	Rp 2.748.000	Rp 4.500.000	Rp 11.736.000	9.000	Rp 1.318
Februari	Rp 8.500.000	Rp 2.748.000	Rp 3.000.000	Rp 14.248.000	9.000	Rp 1.583

	R	00	0	08.	0	
	p			50	0	
	4.			0	0	
	32					
	0.					
	00					
	0					
Feb						
S	R	Rp	Rp	Rp	1	Rp
/	p	88	5.85	14.	1	1.268
S	8.	2.7	0.00	83	.	Rp
	14	48	0	2.7	7	1.278
L	2.	Rp	Rp	48	0	
/	00	58	3.85	Rp	0	
S	0	8.5	0.00	9.8	7	
	R	00	0	38.	.	
	p			50	7	
	5.			0	0	
	35				0	
	8.				0	
	00					
	0					
Mar						
S	R	Rp	Rp	Rp	1	Rp
/	p	88	5.60	12.	1	1.157
S	6.	2.7	0.00	96	.	Rp
	46	48	0	2.7	2	1.155
L	8.	Rp	Rp	48	0	
/	00	58	3.75	Rp	0	
S	0	8.5	0.00	8.6	7	
	R	00	0	58.	.	
	p			50	5	
	4.			0	0	
	33				0	
	1.					
	50					
	0					
Apr						
S	R	Rp	Rp	Rp	1	Rp
/	p	88	5.10	12.	0	1.222
S	6.	2.7	0.00	46	.	Rp
	44	48	0	2.7	2	1.211
L	2.	Rp	Rp	48	0	
/	00	58	3.45	Rp	0	
S	0	8.5	0.00	8.3	6	
	R	00	0	58.	.	

	p			50	9	
	4.			0	0	
	35				0	
	8.					
	00					
	0					

(Sumber: Data diolah)

Tabel 5. Data Biaya Tetap

No mor	Keterangan	Banyak	Jumlah
1	Gaji Pimpinan	1 orang/bulan	Rp 2.500.000
2	Gaji Asisten Pimpinan	1 orang/bulan	Rp 800.000
3	Gaji Bagian Administrasi	1 orang/bulan	Rp 800.000
TOTAL			Rp 4.100.000

(Sumber: Data diolah)

Hasil Penelitian

Perhitungan *Break Even Point* atas dasar Unit baju Jersi Bola S/s dan L/S konveksi Selir Hati Kalisana sebagai berikut:

Januari 2019

Paket titik impas adalah biaya tetap total Rp 4.100.000 dibagi margin kontribusi per paket Rp 8.835 yaitu 464 paket. Berdasarkan pada titik impas sebanyak 464 paket, maka titik impas akan terjadi jika dijual:

$$\text{S/S} : 464 \times 3 = 1.392 \text{ unit}$$

$$\text{L/S} : 464 \times 2 = 928 \text{ unit}$$

Februari 2019

Paket titik impas adalah biaya tetap total Rp 4.100.000 dibagi margin kontribusi per paket Rp 10.350 yaitu 396 paket. Berdasarkan pada titik impas sebanyak 396 paket, maka titik impas akan terjadi jika dijual:

$$\begin{aligned} \text{S/S} &: 396 \times 3 = 1.188 \text{ unit} \\ \text{L/S} &: 396 \times 2 = 792 \text{ unit} \end{aligned}$$

Maret 2019

Paket titik impas adalah biaya tetap total Rp 4.100.000 dibagi margin kontribusi per paket Rp 11.104 yaitu 369 paket. Berdasarkan pada titik impas sebanyak 369 paket, maka titik impas akan terjadi jika dijual:

$$\begin{aligned} \text{S/S} &: 369 \times 3 = 1.107 \text{ unit} \\ \text{L/S} &: 369 \times 2 = 738 \text{ unit} \end{aligned}$$

April 2019

Paket titik impas adalah biaya tetap total Rp 4.100.000 dibagi margin kontribusi per paket Rp 10.385 yaitu 395 paket. Berdasarkan pada titik impas sebanyak 395 paket, maka titik impas akan terjadi jika dijual:

$$\begin{aligned} \text{S/S} &: 395 \times 3 = 1.185 \text{ unit} \\ \text{L/S} &: 395 \times 2 = 790 \text{ unit} \end{aligned}$$

Perhitungan *Break Even Point* dalam Rupiah baju Jersi Bola S/S dan L/S pada konveksi Selir Hati adalah sebagai Berikut:

$$\begin{aligned} \text{Januari 2019} &= \\ &\frac{4.100.000}{1 - \frac{(3 \times 12.953) + (2 \times 13.153)}{(3 \times 14.000) + (2 \times 16.000)}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \\ &\frac{4.100.000}{1 - \frac{38.859 + 26.306}{42.000 + 32.000}} \\ &= \frac{4.100.000}{1 - \frac{65.165}{74.000}} \\ &= \frac{4.100.000}{1 - 0,881} \\ &= \text{Rp } 34.336.000^* \\ &^* \text{ Rp } 34.453.781,513 \\ &\text{dibulatkan menjadi} \\ &\text{Rp } 32.530.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Februari 2019} &= \\ &\frac{4.100.000}{1 - \frac{(3 \times 12.606) + (2 \times 12.916)}{(3 \times 14.000) + (2 \times 16.000)}} \\ &= \\ &\frac{4.100.000}{1 - \frac{37.818 + 25.832}{42.000 + 32.000}} \\ &= \frac{4.100.000}{1 - \frac{63.650}{74.000}} \\ &= \frac{4.100.000}{1 - 0,860} \\ &= \text{Rp } 29.304.000^* \\ &^* \text{ Rp } 29.285.714,285 \\ &\text{dibulatkan menjadi} \\ &\text{Rp } 29.304.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Maret 2019} &= \\ &\frac{4.100.000}{1 - \frac{(3 \times 12.418) + (2 \times 12.618)}{(3 \times 14.000) + (2 \times 16.000)}} \\ &= \\ &\frac{4.100.000}{1 - \frac{37.542 + 25.354}{42.000 + 32.000}} \\ &= \frac{4.100.000}{1 - \frac{62.896}{74.000}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{4.100.000}{1-0,850} \\
&= \text{Rp } 27.306.000^* \\
&* \text{ Rp } 27.333.333,333 \\
&\text{dibulatkan menjadi} \\
&\text{Rp } 27.306.000 \\
\text{April 2019} &= \\
&\frac{4.100.000}{1 - \frac{(3 \times 12.693) + (2 \times 12.768)}{(3 \times 14.000) + (2 \times 16.000)}} \\
&= \\
&\frac{4.100.000}{1 - \frac{38.079 + 25.536}{42.000 + 32.000}} \\
&= \frac{4.100.000}{1 - \frac{63.615}{74.000}} \\
&= \frac{4.100.000}{1-0,860} \\
&= \text{Rp } 29.230.000^* \\
&* \text{ Rp } 29.285.714, \\
&286 \text{ dibulatkan} \\
&\text{menjadi} \text{ Rp } \\
&29.230.000
\end{aligned}$$

Hasil perhitungan *break even point* bahwa untuk mencapai titik impas dalam penjualan baju jersi bola S/S dan L/S konveksi Selir Hati bulan Januari harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp 34.336.000 atau lebih dari penjualan tersebut. Bulan Februari harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp 29.304.000. bulan Maret harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp 27.306.000 atau lebih dari penjualan tersebut. Dan pada bulan April Harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp 29.230.000.

Perencanaan Laba

Perencanaan laba yang diharapkan pada konveksi Selir Hati kalisana adalah 10% dari penjualan

$$\begin{aligned}
\text{Januari 2019} \\
\text{Target Laba} &= 10\% \times \text{Biaya} \\
\text{Produksi} &= 10\% \times \text{Rp } 175.572.000 \\
&= \text{Rp } 17.572.200
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
\text{Februari 2019} \\
\text{Target Laba} &= 10\% \times \text{Biaya} \\
\text{Produksi} &= 10\% \times \text{Rp } 222.270.000 \\
&= \text{Rp } 22.227.000
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
\text{Maret 2019} \\
\text{Target Laba} &= 10\% \times \text{Biaya} \\
\text{Produksi} &= 10\% \times \text{Rp } 213.615.000 \\
&= \text{Rp } 21.361.500
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
\text{April 2019} \\
\text{Target Laba} &= 10\% \times \text{Biaya} \\
\text{Produksi} &= 10\% \times \text{Rp } 196.750.000 \\
&= \text{Rp } 19.675.000
\end{aligned}$$

Margin of safety dan Rasio Margin Keamanan

Analisis *Margin Of Safety* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *break even*. Dengan kata lain angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume

penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian.

Januari 2019

a. Margin Keamanan
(*Margin Of Safety*)
= Total Penjualan –
Penjualan di titik impas
= Rp 222.000.000 – Rp
34.336.000
= Rp 187.664.000

b. Rasio margin keamanan
(*Margin Of Safety*)
=

$$\frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$\frac{\text{Rp 222.000.000} - \text{Rp 34.336.000}}{222.000.000} \times 100\% = 84,53\%$$

Februari 2019

a. Margin Keamanan
(*Margin Of Safety*)
= Total Penjualan –
Penjualan di titik impas
= Rp 287.000.000 – Rp
28.268.000
= Rp 258.732.000

b. Rasio margin keamanan
(*Margin Of Safety*)
=

$$\frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$\frac{\text{Rp 287.000.000} - \text{Rp 29.304.000}}{287.000.000} \times 100\% = 90\%$$

Maret 2019

a. Margin Keamanan
(*Margin Of Safety*)
= Total Penjualan –
Penjualan di titik impas

$$= \text{Rp } 276.800.000 - \text{Rp } 27.306.000 = \text{Rp } 249.494.000$$

b. Rasio margin keamanan
(*Margin Of Safety*)
=

$$\frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$\frac{\text{Rp 276.800.000} - \text{Rp 27.306.000}}{276.800.000} \times 100\% = 90\%$$

x 100%
= 90%

April 2019

a. Margin Keamanan
(*Margin Of Safety*)
= Total Penjualan –
Penjualan di titik impas
= Rp 253.000.000 – Rp
29.230.000
= Rp 223.770.000

b. Rasio margin keamanan
(*Margin Of Safety*)
=

$$\frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$\frac{\text{Rp 253.000.000} - \text{Rp 29.230.000}}{253.000.000} \times 100\% = 88\%$$

x 100%
= 88%

Hasil perhitungan *margin of safety* memberikan informasi berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun, agar perusahaan tidak menderita rugi. Bulan Januari penjualan maksimum boleh terjadi penurunan sebesar 84,53%. Bulan Februari penjualan maksimum boleh terjadi penurunan sebesar 90%. Bulan Maret penjualan maksimum boleh terjadi penurunan sebesar 90%. Dan pada

bulan April penjualan maksimum boleh terjadi penurunan sebesar 88%.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan uraian diatas mengenai perhitungan BEP dengan metode margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba pada Konveksi Selir Hati desa Kalisana, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil perhitungan dan pembahasan diatas, maka diperoleh hasil bahwa titik impas penjualan produk baju jersi bola S/S (lengan pendek) dan L/S (lengan panjang) selama bulan Januari sampai dengan bulan April 2019 adalah sebagai berikut:

Tabel V-1. Tingkat BEP dalam Rupiah

No	Bulan	Titik Impas Penjualan (Rp)
1	Januari	Rp 34.336.000
2	Februari	Rp 29.304.000
3	Maret	Rp 27.306.000
4	April	Rp.29.230.000

Tabel V-2. Tingkat BEP dalam Unit

No	Bulan	Titik Impas Penjualan (Unit)	
		S/S	L/S
1	Januari	1.392 unit	928 unit
2	Februari	1.188 unit	792 unit
3	Maret	1.107 unit	738 unit
4	April	1.185 unit	790 unit

2. Berdasarkan hasil perhitungan mengenai perencanaan laba perusahaan yang ditargetkan 10% dari biaya produksi pada setiap bulanya, maka diasumsikan perusahaan akan memperoleh laba sebesar

Tabel V-3. Target Laba

No	Bulan	Perentase Target Laba	Target Laba
1	Januari	10%	Rp 17.572.500
2	Februari	10%	Rp 22.227.000
3	Maret	10%	Rp 21.361.500
4	April	10%	Rp 19.675.000

Agar perusahaan memperoleh laba sesuai yang ditargetkan, maka perusahaan harus menjual produknya sebagai berikut:

Tabel V-4. Unit yang Terjual pada Laba

No	Bulan	S/S	L/S
1	Januari	6.867 unit	4.578 unit
2	Februari	6.879 unit	4.586 unit
3	Maret	7.632 unit	5.088 unit
4	April	7.359 unit	4.906 unit

1. Berdasarkan hasil perhitungan *Margin Of Safety* maka diperoleh informasi mengenai maksimum volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan

tidak menderita rugi. Berikut tabel hasil perhitungan *Margin Of Safety* dan rasio *Margin Of Safety*:

Tabel V-5. MOS dan Rasio MOS

No	Bulan	MOS	Rasio MOS
1	Januari	Rp 187.664.000	84,53%
2	Februari	Rp 258.732.000	90%
3	Maret	Rp 249.494.000	90%
4	April	Rp 223.770.000	88%

Saran

Saran yang dapat diberikan penulis setelah mengadakan penelitian di Konveksi Selir Hati desa Kalisana adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya Konveksi Selir Hati desa Kalisana menerapkan perhitungan titik impas (*Break Even Point*) untuk mengetahui jumlah minimal yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian. Pada dasarnya semua perusahaan didirikan untuk mendapatkan laba, maka dengan adanya perhitungan titik impas perusahaan akan lebih mudah untuk merencanakan laba yang diharapkan.
2. Untuk mengetahui jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan agar

tidak menderita kerugiann maka perlu adanya analisis untuk menukur keamanan perusahaan (*Margin Of Safety*).

3. Perusahaan sebaiknya menambahkan karyawan dalam bidang keuangan yang memiliki latar belakang pendidikan akuntansi, untuk membantu dalam pembuatan laporan keuangan. Supaya perusahaan memiliki pembukuan yang lebih rapi dan untuk mengetahui dengan pasti berapa pemasukan, pengeluaran, dan laba yang diperoleh.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputra, Gunawan. 2010. *Anggaran Perusahaan 2*. Edisi 1. Yogyakarta: BFPE
- Carter, William K. 2009. *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat. Jakarta
- Garrison, Ray H dan Eric W. Noreen. 2000. *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat. Jakarta
- Halim, Abdul. 2007. *Manajemen Keuangan Bisnis*. Ghalia Indonesia. Bogor
- Halim, Abdul, Bambang Supomo dan Muhammad Syam Kusufi. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 2. BFPE. Yogyakarta

- Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Kencana. Jakarta
- Prastowo, Dwi.dan Juliaty, Rifka. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta
- Pangemanan, Joy Toar. 2016. *Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada PT. Kharisma Sentosa*
- Manado. *Jurnal EMBA* 1 (40) : 376-385
- Siregar, Baldric, dkk. 2014. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta
- Sugiri, Slamet dan Sulastiningsih. 2004. *Akuntansi Manajemen "Sebuah Pengantar"*. Edisi 3. UPP AMP YKPN. Yogyakarta
- Yuhanah. 2014. *Analisis Titik Impas (Break Even Point) Dengan Metode Margin Kontribusi Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Tas Einstein*. LTA. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi. Kebumen