

Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Peci Abbas Di Desa Bandung Kebumen

Dyah Ayu Wilar Nursolekhah

D3 Akuntansi, Universitas Putra Bangsa

dyahwilar@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis *break even point* dalam unit dan rupiah pada Usaha Peci Abbas bulan Januari sampai Juni tahun 2021, untuk mengetahui besarnya *margin of safety* agar usaha Peci Abbas tidak mengalami kerugian, untuk mengetahui penerapan analisis *break even point* pada usaha Peci Abbas. Jenis penelitian ini adalah penulisan deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan sumber data yang digunakan pada penulisan ini adalah data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penulisan ini adalah Observasi, Dokumentasi dan Wawancara. Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya perbedaan pencapaian titik impas dalam rupiah dan unit setiap bulannya, ini disebabkan karena perbedaan volume penjualan di setiap bulannya. Dari hasil pembahasan tersebut penulis mengajukan beberapa saran yaitu sebaiknya usaha Peci Abbas menerapkan perhitungan *break even point* untuk mengetahui volume penjualan pada pada setiap bulannya dan dapat mempertimbangkan analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba untuk menetapkan harga dan laba yang diharapkan.

Kata Kunci: *Break Even Point, Margin of Safety, Perencanaan Laba*

Abstract

The purpose of this study is to determine the break even point analysis in units and rupiah in the Peci Abbas business from January to June 2021, to determine the margin of safety so that the Peci Abbas business does not suffer losses, to find out the application of break even point analysis to the Peci Abbas business. This type of research is descriptive writing with a quantitative approach and the data sources used in this writing are secondary data. Data collection techniques used in this paper are observation, documentation, and interviews. The results of this study indicate that there are differences in achieving the breakeven point in rupiah and units each month, this is due to differences in sales volume each month. From the results of the discussion, the authors put forward several suggestions, namely that Peci Abbas's business should apply a break even point calculation to find out sales volume each month and can consider break even point analysis as a profit planning tool to set expected prices and profits.

Keywords: *Break Even Point, Margin of Safety, Profit Planning*

PENDAHULUAN

Perusahaan dalam menjalankan suatu usaha pada umumnya terlebih dahulu melakukan perencanaan penjualan dimana akan tercapai suatu target dalam tahun anggaran. Disamping

pencapaian target penjualan, manajemen juga memerlukan informasi berupa volume penjualan agar usaha yang dijalankan tidak mendapat kerugian, pada saat perusahaan tidak dapat mencapai target yang diperoleh, maka perlu

adnya penelitian seberapa banyak turunnya target yang diperoleh, maka perlu adanya penelitian seberapa banyak turunnya Target penjualan supaya tidak mengakibatkan kerugian dalam suatu usaha. Penyusunan perencanaan laba yang merupakan tujuan dari setiap usaha.

Metode untuk menggabungkan biaya, volume penjualan, dan laba yaitu menggunakan metode analisis titik impas atau sering disebut Analisis *break even point* (BEP). Dengan menggunakan teknik BEP, setiap usaha dapat mengetahui tingkat penjualan dimana usaha yang dijalankan tidak mengalami kerugian. Analisa *break even point* juga dapat membantu manajemen untuk menentukan biaya, harga jual dan laba. Dengan adanya metode *break even point* usaha yang dijalankan agar dapat merencanakan penjualan minimal yang akan dicapai dengan harga jual yang telah ditetapkan untuk mendapatkan laba yang telah direncanakan.

Dalam hal ini, usaha “Peci Abbas” yang bergerak dalam bidang konveksi pengrajin peci dengan dua jenis yaitu: Abbas dan Al-Falah belum pernah menggunakan analisis biaya volume laba dalam merencanakan labanya. Usaha yang masih dikelola dengan sistem borongan dan menggunakan cara manual dalam menganalisis keuntungan yang diperoleh. Usaha “Peci Abbas” ini hanya berpedoman pada semakin tinggi tingkat penjualan semakin banyak laba yang diperoleh.

Margin kontribusi merupakan selisih antara penjualan dan biaya variabel. Ketika selisish tersebut telah diketahui, maka akan dikurangi dengan biaya tetap, dan hasil pengurangan tersebut merupakan laba/rugi yang diperoleh perusahaan.

Setelah *break even point* diketahui, perlu dihitung *margin of safety* untuk merencanakan laba. *Margin of safety* atau batas keamanan berguna sebagai petunjuk tentang seberapa banyak penjumlahan boleh turun selama perusahaan tidak mengalami kerugian sehingga perusahaan dapat memntukan volume penjualan yang ditargetkan untuk mencapai laba yang direncanakan perusahaan.

Rumusan masalah

1. Bagaimana analisis *break even point* dalam unit dan rupiah pada usaha “peci abbas” bulan januari sampai juni tahun 2021?
2. Berapa besarnya *margin of safety* agar usaha “Peci Abbas” tidak mengalami kerugian/
3. Bagaimana penerapan analisis *break even point* dengan metode margin kontribusi terhadap perencanaan laba pada usaha “Peci Abbas” desa Bandung Kebumen?

Landasan teori

a. Pengertian perencanaan laba

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 juga jangka pendek, perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang (Koraag dan Bat, 2016,805 dalam Maulidia. I, 2021).

b. Pengertian analisis break even point.

Yudianto (2019:31-32) menyatakan bahwa “analisa *break even point* yaitu mempelajari hubungan antara, biaya keuntungan dan volume kegiatan, dan dapat digunakan untuk mengetahui pada volume penjualan perusahaan akan impas untuk menutupi biaya-biaya”.

c. Perhitungan break even point metode margin kontribusi.

Metode ini menggunakan rasio margin kontribusi per unit. Hasilnya adalah titik impas yang ditentukan nilai penjualan.

$$\text{Titik Impas (unit)} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

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

d. Perhitungan Titik Impas Multiproduk Dengan Margin Kontribusi**1. Perhitungan titik impas**

Keterangan	Produk A	Produk B	Per Paket
1. Harga jual per unit	Xxx	Xxx	
2. Biaya variabel per unit	Xxx	Xxx	
3. Margin kontribusi/unit paket = (1-2)	Xxx	Xxx	
4. Bauran Penjualan	Xxx	Xxx	
5. Margin Kontribusi/paket (3*4)	Xxx	Xxx	Xxx

(Sumber: Sugiri dan Sulastiningsih 2004 dalam Genis 2019)

2. Laporan laba/rugi kontribusi

Keterangan	Produk A	Produk B	Total
Penjualan	xxx unit@Rp xxx	Rp xxx	
	xxx unit@Rp xxx	Rp xxx	
(-) Biaya variabel	xxx unit@Rp xxx	(Rp xxx)	
	xxx unit@Rp xxx	(Rp xxx)	
Margin kontribusi	Rp xxx	Rp xxx	Rp xxx
(=) Biaya tetap			(Rp xxx)
Laba/rugi			0

(Sumber: Sugiri dan Sulastiningsih 2004 dalam Genis 2019)

METODE

Pada penelitian ini jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yaitu dengan cara menganalisis laporan yang ada pada usaha Peci Abbas. Data yang digunakan adalah data sekunder. Dengan teknik pengumpulan data Observasi, Dokumentasi Dan Wawancara.

HASIL DAN PEMBAHASAN**1. Hasil Perhitungan Tingkat BEP Dalam Rupiah Peci Abbas Dan Al-Falah Bulan Januari Sampai Juni Tahun 2021**

No	Bulan	Titik Impas Penjualan (Rp)	
1	Januari	Rp	149.325.989,20
2	Februari	Rp	149.325.989,20
3	Maret	Rp	171.794.245,78
4	April	Rp	179.780.685,15
5	Mei	Rp	143.858.444,72
6	Juni	Rp	166.184.652,19

2. Hasil Perhitungan Tingkat BEP Dalam Unit Pada Usaha Peci Abbas Dan Al-Falah Bulan Januari Sampai Juni Tahun 2021

No	Bulan	Titik Impas Penjualan (unit)	
		Al-Falah	Abbas
1	Januari	196.48 unit	130.99 unit
2	Februari	196.48 unit	130.99 unit
3	Maret	226.05 unit	150.70 unit
4	April	236.55 unit	157.70 unit
5	Mei	189.29 unit	126.19 unit
6	Juni	218.66 unit	145.78 unit

3. Hasil Perhitungan Target Laba Pada Usaha Peci Abbas Dan Al-Falah Bulan Januari Sampai Juni Tahun 2021

No	Bulan	Presentase Target Laba	Target Laba
1	Januari	10%	Rp 7.966.500
2	Februari	10%	Rp 7.966.500
3	Maret	10%	Rp 9.780.500
4	April	10%	Rp 22.447.500
5	Mei	10%	Rp 8.357.900
6	Juni	10%	Rp 9.426.000

4. Hasil Perhitungan Unit Yang Terjual Pada Usaha Peci Abbas Dan Al-Falah Bulan Januari Sampai Juni Tahun 2021

No	Bulan	Al-Falah	Abbas
1	Januari	239.9 kodi	159.93 kodi
2	Februari	239.9 kodi	159.93 kodi
3	Maret	287.37 kodi	191.58 kodi
4	April	383.85 kodi	255.9 kodi
5	Mei	233.17 kodi	155.45 kodi
6	Juni	275.84 kodi	183.89 kodi

5. Hasil Perhitungan MOS dan Rasio MOS Pada Usaha Peci Abbas Dan Al-Falah Bulan Januari Sampai Juni Tahun 2021

No	Bulan	MOS	Rasio MOS
1	Januari	Rp 35,674,010.80	19.28 %
2	Februari	Rp 35,674,010.80	19.28 %
3	Maret	Rp 53,205,745.22	23.65 %
4	April	Rp 118,719,341.85	39.77 %
5	Mei	Rp 77,491,555.28	35.01 %
6	Juni	Rp 70,615,347.81	29.82 %

PENUTUP Simpulan

1. Dari hasil perhitungan pada tingkat *break even poin* dalam rupiah untuk bulan januari samapi juni mengalami kenaikan yang signifikan maka dari itu untuk bulan- bulan selanjutnya sebaiknya Usaha Peci Abbas bisa mencapai penjualan sebesar *break even point* untuk kedua produk tersebut supaya tidak mengalami kerugian. Dengan analisis *break even point* pula maka Usaha Peci Abbas dapat melakukan perencanaan laba sehingga dapat mengetahui berapa besar penjualan yang harus dicapai berdasarkan rupiah.
2. Dari hasil perhitungan pada tingkat *break even poin* dalam unit untuk bulan januari samapi juni mengalami kenaikan yang signifikan selanjutnya sebaiknya Usaha Peci Abbas bisa mencapai penjualan sebesar *break even point* untuk kedua produk tersebut supaya tidak mengalami kerugian. Dengan analisis *break even point* pula maka Usaha Peci Abbas dapat melakukan perencanaan laba sehingga dapat mengetahui berapa besar penjualan yang harus dicapai berdasarkan unitnya.

3. Dari hasil perhitungan mengenai perencanaan laba perusahaan yang ditargetkan 10% dari biaya produksi setiap bulannya dari bulan Januari sampai Juni Usaha Peci Abbas memperoleh kenaikan target laba yang cukup signifikan.
4. Dari hasil perhitungan mengenai target penjualan setelah adanya perencanaan laba maka Usaha Peci Abbas memperoleh kenaikan penjualan yang cukup signifikan.
5. Dari hasil perhitungan *margin of safety* dan rasio *margin of safety* pada Usaha Peci Abbas di bulan Januari sampai April mengalami kenaikan yang menunjukkan keberhasilan strategi kontribusi pada keamanan pada fluktuasi penjualan dan pendapatan pada Usaha Peci Abbas, sedangkan di bulan Mei dan Juni mengalami penurunan maka dari itu perlu langkah – langkah dan analisis untuk memperbaiki *margin of safety* dan rasio *margin of safety* di bulan Mei dan Juni.

Saran

1. Sebaiknya usaha Peci Abbas di Desa Bandung Kebumen melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku biaya karena hal ini diperlukan dalam melakukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break even point* untuk mengetahui volume penjualan pada bulan berikutnya. Sehingga memudahkan usaha peci abbas untuk menetapkan harga dan laba yang diharapkan.
2. Usaha Peci Abbas sebaiknya mempertimbangkan untuk menggunakan analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba karena analisis ini mengupas tentang keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan berpengaruh terhadap laba pada Usaha Peci Abbas.
3. Perusahaan sebaiknya menambahkan karyawan dalam bidang keuangan yang memiliki latar belakang pendidikan akuntansi, untuk membantu dalam pembuaatan laporan keuangan supaya perusahaan memiliki pembukuan yang

lebih rapi dan untuk mengetahui dengan pasti berapa pemasukan, pengeluaran, dan laba yang diperoleh.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariati, G.T.M. 2019. Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Konveksi Selir Hati Di Desa Kalisana. Laporan Tugas Akhir Program D3 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Putra Bangsa Kebumen.
- Maulidia, I. (2021). *Break Event Point Sebagai Analisis Perencanaan Laba Pada Home Industry Kerupuk Amplang Di Kabupaten Sumenep* (Doctoral Dissertation, Stie Mahardhika Surabaya).
- Paddilah, S. 2018. Analisis *Break Even Point* Sebagai Perencanaan Laba Pada Home Industry Kain Kasur Palembang Di Desa Kadu Kabupaten Tangerang (Bachelor's thesis, Jakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Syarif Hidayatullah).
- Rusmayanti, S. 2021. *Break Event Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Jurnal Akrab Juara*, 6(2), 182-195.
- Yudianto, R. 2019. *Break Event Point* sebagai Perencanaan Laba pada PT. Sepatu Bata Tbk. *Ekonomia*, 9(1), 29-47.