ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA KONVEKSI "HUSNA COLLECTION" DI DESA KARANGGLONGGONG KABUPATEN KEBUMEN

Pusparini[1]
D3 Akuntansi, Universitas Putra Bangsa, E-mail: pusparini1994@yahoo.com

Susi Astuti,S.E,M.Ak,Ak,CA[2]
Program Studi Akuntansi, Universitas Putra Bangsa, E-mail: susie.astuti@gmail.com

Abstrak

Analisis *Break Even Point* (BEP) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Secara umum analisis 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 kerugian. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui berapa besar *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah serta *Margin of Safety* (MoS) dan rasio *Margin of Safety* (MoS) yang dialami dan dicapai oleh Konveksi "Husna Coolection" pada bulan Juni sampai September 2021. Metode yang digunakan adalah metode pengumpulan data dimana data diperoleh dari catatan buku Konveksi "Husna Coolection". Hasil dari penelitian ini menunjukan adanya perbedaan pencapaian titik impas dalam unit dan rupiah disetiap bulannya, ini disebabkan karena perbedaan volume penjualan disetiap bulannya. Namun untuk setiap bulannya dapat dilihat bahwa volume penjualan yang dilakukan oleh Konveksi "Husna Coolection" sudah baik dan selalu berada diatas titik impas yang berarti perusahaan mampu untuk mencapai keuntungan disetiap bulannya.

Kata kunci : BEP, Perencanaan Laba, *Margin Of Safety*.

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 safetywhich has uses as an indication and 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 find out how much Break Even Point (BEP) is in units and rupiah as well as Margin of Safety (MoS) and the Margin of Safety (MoS) ratio experienced and achieved by the "Husna Coolection" Convection in June to September 2021. The method used is the method of data collection which data is obtained from the record book "Husna Coolection" Convection. The results of this study indicate the difference in the achievement of break even point in quantity and rupiah in each month, is due to the difference in sales volume every month. But for each month can be seen that the volume of sales made by "Husna Coolection" Convection.is good and always above the break even point which means the company is able to achieve profits every month.

***Keywords** : BEP, Profit Planning, Margin Of Safety*

PENDAHULUAN

Persaingan industri bisnis di Indonesia saat ini sangatlah ketat dan memberikan pengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung, terhadap setiap perusahan yang ada. Setiap perusahaan dituntut untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam menjalankan pekerjaannya agar dapat memperoleh pelanggan dan menjadi *market leader* dari produk yang mereka tawarkan.

Ekonomi yang pasang surut akhir-akhir ini mengakibatkan harga bahan baku serta daya beli masyarakat berubah-ubah. Hal ini memberikan pengaruh bagi perusahaan dalam menentukan harga dan volume produksi. Sehingga kemampuan manajemen dalam menerapkan strategi perusahaan harus memadai untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan-kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang baik jangka pendek maupun panjang.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan. Laba 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. Karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas adalah suatu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan (Kasmir,2019:334). Dengan melakukan analisis *Break Even Point* (BEP), manajemen akan memperoleh informasi mengenai *Margin of Safety* (MoS) atau tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Selain itu apabila penjualan pada *Break Even Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan diketahui informasi berapa volume penjualan yang direncanakan boleh turun atau keamanan bagi industry dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *Margin of Safety* (MoS) dinyatakan dalam *presentase* atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada titik impas.

Titik impas 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* (BEP) terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tersebut dapat digunakan untuk mengetahui titik impas perusahaan.

Konveksi “Husna Collection" merupakan salah satu konveksi yang berada di desa Karangglonggong, kecamatan Klirong, kabupaten Kebumen. Perusahaan ini memproduksi kaos kaki dan atribut sekolah. Perusahaan ini melakukan produksi dari hari senin sampai sabtu dan untuk produk kaos produknya biasanya dengan sistem Ready Stock dan sistem Pre-Order (PO) terlebih dahulu kemudian di distribusikan ke berbagai sekolah yang ada di Kebumen dan luar Kebumen. Penjualan Konveksi “Husna Collection” mengalami naik turun tergantung permintaan pelanggan, sedangkan biaya tetap seperti biaya gaji karyawan yang tetap dibayarkan setiap bulannya.

Oleh karena itu Konveksi “Husna Collection” harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan tiap bulannya, menutupi seluruh biaya produksi, terutama biaya tetap yang tidak hanya dikeluarkan ketika berproduksi dalam keadaan normal saja, tetapi juga dikeluarkan ketika mengalami berkurangnya permintaan pada kondisi tertentu yang dapat menyebabkan volume produksi menurun. Selain jika pendapatan yang diperoleh hanya bisa menutupi biaya tetapnya, karena telah menjadi tujuan suatu usaha untuk memperoleh keuntungan atau laba dari usaha yang dilakukannya. Pada konveksi “Husna Collection" untuk mengetahui laba atau rugi belum menggunakan analisis Break Even Point (BEP). Tetapi masih menggunakan cara manual.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai perencanaan laba dengan analisis Break Even Point (BEP). Untuk itu penulis menentukan judul **“ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA KONVEKSI HUSNA COLLECTION DI DESA KARANGGLONGGONG KABUPATEN KEBUMEN”.**

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, Adapun masalah yang dihadapi oleh Konveksi "Husna Collection" Di Desa Karangglonggong Kabupaten Kebumen adalah perencanaan laba dan penentuan harga jual yang tepat. Tujuan Penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Berapa analisis *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah pada konveksi "Husna Collection" bulan Juni sampai September 2021?
2. Berapa besarnya *Margin of Safety* (MoS) pada Konveksi "Husna Collection" agar tidak mengalami kerugian ?

Batasan Masalah

Dengan luasnya materi yang ditulis, serta untuk menghindari kesalahan persepsi dan agar permasalahan yang diteliti tidak melebar, maka peneliti memberikan batasan masalah dalam penelitian ini adalah perhitungan Break Even Point (BEP) multiproduk dengan metode margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba pada konveksi "Husna Collection" desa Karangglonggong.

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui analisis Break Even Point (BEP) dalam unit dan rupiah pada konveksi "Husna Collection" bulan Juni sampai September 2021?
2. Untuk mengetahui besarnya Margin of Safety (MoS) pada Konveksi "Husna Collection" agar tidak mengalami kerugian ?

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
   Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi sebagai referensi untuk penelitian berikutnya atau sekedar menambah wawasan bagi para pembacanya.
2. Manfaat Praktis
   a. Bagi Konveksi “Husna Collection”
      Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi manajemen mengenai perhitungan Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba, serta menjadi bahan pertimbangan bagi Konveksi Husna Colletion dalam menentukan kebijakan perusahaan dan pengambilan keputusan dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang.
   b. Bagi Penulis
      Hasil dari penelitian dapat memberikan sumbangan ilmu dan memperluas pengetahuan pembaca baik secara teori maupun praktek.

Menambah wawasan dan pengetahuan penulis khusunya mengenai analisis Break Even Point (BEP). Selain itu juga bermanfaat sebagai bahan penulisan Laporan Tugas Akhir yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana.

c. Bagi Perguruan Tinggi
Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberi ilmu pengetahuan mengenai analisis Break Even Point (BEP) dan menambah perbendaharaan perpustakaan Universitas Putra Bangsa Kebumen.

d. Bagi Pembaca
Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang analisis Break Even Point (BEP). Selain itu dapat dijadikan pedoman jika menghadapi masalah tentang perencanaan laba.

TINJAUAN PUSTAKA

Analisis *Break Even Point* (BEP)

Menurut Siregar (2013:317), Titik Impas atau *Break Even Point* (BEP) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Menurut Sujarweni (2017:121), Titik impas atau Break Even Point (BEP) adalah suatu kondisi dimana perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan untung maupun tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Dapat terjadi titik impas apabila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan hanya cukup menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Dan sebaliknya akan memperoleh keuntungan, apabila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.

Menurut Kasmir (2019:335), Titik impas adalah suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

Dari beberapa pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa perhitungan Break Even Point (BEP) adalah perhitungan yang digunakan untuk merencanakan tingkat penjualan agar dapat menutupi seluruh biaya, sehingga perusahaan berada dalam keadaan impas atau tidak mengalami kerugian dan tidak pula memperoleh laba atau keuntungan.

Tujuan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Perhitungan titik impas yang digunakan perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum perhitungan titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi.

Menurut Kasmir (2019:336-338), Dalam praktiknya penggunaan perhitungan titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai yaitu :

1. Mendesain spesifikasi produk
   Mendesain spesifikasi produk diperlukan suatu pedoman yang memberi arah bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga. Perhitungan 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 kelayakan suatu produk.
2. Menentukan harga jual persatuan
   Penentuan harga jual persatuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Disamping pertimbangan biaya yang akan dikelurkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, maka perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian dari biaya yang akan dikeluarkan. Demikian pula jika melebihi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan pelayanan, perusahaan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentuakan.
3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
   Menentukan 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 mempertimbngkan 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 perhitungan titik impas kita akan tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur. Kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar berproduksi secara efisien.
5. Perencanaan laba yang diinginkan.
   Perencanaan laba yang diinginkan artinya, manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimiliki. Besarnya laba dapat kita ukur dari batas minimal produk atau dari total rupiah yang diproduksi. Kemudian mampu merencanakan atau menentukan jumlah keuntungan setiap unit produksi yang dijual.

Asumsi dan Keterbatasan Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Kelemahan dari perhitungan titik impas adalah karena banyaknya asumsi yang mendasari perhitungan ini.Akan tetapi asumsi ini memang harus dilakukan jika kita mau perhitungan ini dapat menghasilkan yang seperti kita harapkan.

Kemudian dengan asumsi–asumsi ini perhitungan titik impas dapat dilakukan secara cepat dan akurat. Adapun asumsi dan beberapa keterbatasan perhitungan titik impas menurut Kasmir (2019:340-342) adalah sebagai berikut :

1. Biaya

   Dalam perhitungan titik impas hanya digunakan dua macam biaya, yaitu : biaya tetap dan biaya variabel. Artinya, kita harus memisahkan dahulu komponen antara biaya tetap dan biaya variabel. Yaitu dengan mengelompokan biaya variabel disisi lain. Dalam hal ini secara umum untuk memisahkan kedua biaya ini relative sulit, karena ada biaya yang tergolong semi variabel dan tetap.

   Untuk memisahkan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan sebagai berikut :

   a. Pendekatan analitis, yaitu kita harus meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada, beserta sifat-sifat dari biaya tersebut.
   b. Pendekatan historis, dalam hal ini yang harus dilakukan adalah dengan memisahkan biaya tetap dan variabel berdasarkan angka-angka dan data biaya masa lampau.
2. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

   Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya, kita mengangap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Namun untuk kapasitas produksi bertambah, maka biaya tetap juga menjadi berubah.
3. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

   Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya, asumsi biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proposional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan.
4. Harga jual

   Harga jual maksudnya dalam perhitungan ini digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.
5. Tidak ada perubahan harga jual

   Artinya, diasumsikan harga jual persatuan tidak dapat berubah selama periode perhitungan.Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, di mana suatu periode dapat berubah-ubah seiring dengan perubahan biaya-biaya lainnya yang berhubungan langsung dengan produk maupun tidak.

Menurut Kasmir (2019:338-339), Berikut ini beberapa kelemahan dari analisis titik impas yaitu:

1. Perlu asumsi.

   Artinya, perhitungan titik impas membutuhkan banyak asumsi, terutama mengenai hubungan antara biaya dengan pendapatan. Padahal terkadang sering kali asumsi yang digunakan sudah tidak sesuai dengan realita yang terjadi ke depan.
2. Bersifat stastis.

   Artinya, perhitungan ini hanya digunakan pada titik tertentu bukan pada suatu periode tertentu.
3. Tidak digunakan untuk mengambil keputusan akhir.

   Artinya, perhitungan titik impas hanya baik digunakan jika ada penentuan kegiatan lanjutan yang dapat dilakukan.
4. Tidak menyediakan pengujian aliran kas yang baik.

   Artinya, Jika aliran kas telah ditentukan melebihi aliran kas yang harus dikeluarkan, maka proyek dapat diterima dan hal-hal lainnya dianggap sama.
5. Hubungan penjualan dan biaya.

   Artinya, ada hubungan penjualan dan biaya, misalnya dalam hal biaya, jika penjualan dilakukann dalam kapasitas penuh, namun diperlukan tambahan penjulan, maka akan ada tambahan biaya tenaga kerja atau upah yang mengakibatkan naiknya biaya variabel dan jika diperlukan tambahan peralatan atau pabrik, maka biaya tetap juga akan meningkat.
6. Kurang mempertimbangkan resiko-resiko yang terjadi selama masa penjualan

   Artinya, selama masa penjualan begitu banyak resiko-resiko yang mungkin dihadapi, misalnya kenaikan harga jual dan pada akhirnya akan berpengaruh kepada jumlah penjualan secara keseluruhan, baik unit maupun rupiah. Dalam hal perhitungan titik impas kurang memperhatikan faktor resiko tersebut.
7. Pengukuran kemungkinan penjualan.

   Artinya, jika hendak membuat grafik titik impas yang didasarkan kepada harga penjualan yang konstan, maka untuk melihat kemungkinan laba pada berbagai tingkat harga harus dibuatkan semua seri grafik satu untuk tiap harga.

Perilaku Biaya

Sujarweni (2017:122), Perilaku biaya adalah cara biaya berubah dimana perubahan tersebut ada hubungannya dengan perubahan penggunaan aktivitas. Arti lain perilaku biaya adalah penggambaran terhadap perubahan biaya seiring dengan perubahan output. Biaya-biaya bereaksi pada perubahan output dengan berbagai macam cara.

Penggolongan biaya sesuai dengan perilaku biaya merupakan hal yang sangat penting untuk menaksir biaya masa depan dalam rangka pengambilan keputusan. Maka dari itu perlu mengetahui penggolongan biaya berdasarkan perilaku biaya adalah sebagail berikut :

1. Biaya tetap

   Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah dalam kisaran tertentu meskipun volume produksi perusahaan berubah. Apabila tidak melampaui kapasitas, meskipun volume produksinya sedikit ataupun banyak biaya tetap totalnya masih sama.

   Biaya tetap masih digolong-golongkan untuk memudahkan manajemen dalam merencanakan pengendalian. Biaya tetap dibagi menjadi :

   a. Biaya tetap komitemen

      Merupakan biaya tetap yang tidak dapat dikurangi atau dieliminasi oleh manajemen. Biaya ini

biasanya timbul dari pendirian usaha dan kepemilikan peralatan. Contoh : biaya depresiasi gedung, biaya depresiasi mesin, pajak bumi dan bangunan.

b. Biaya tetap diskresionari
Merupakan biaya tetap yang dapat dikurangi atau dieliminasi oleh manajemen. Biaya ini biasa timbul dari kebijakan manajemen. Biaya ini dapet dihentikan pengeluarannya atas kebijakan manajemen. Contoh : biaya riset dan pengembangan, biaya promosi, biaya program latihan karyawan.

2. Biaya Variabel
Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah secara sesuai dengan perubahan volume produksi produk, semakin besar volume produksi semakin tinggi jumlah total biaya variabel, semakin rendah volume produksi semakin rendah jumlah total biaya produksi. Biaya variabel masih digolong-golongkan menjadi :
   a. Biaya *variable engineer*
   Merupakan biaya variabel yang memiliki hubungan fisik tertentu dengan jumlah volume yang dihasilkan dari produk. Biaya ini mempunyai hubungan langsung antara masukan dan keluarannya. Contoh : biaya bahan baku.
   b. Biaya *variable diskresionery*
   Merupakan biaya variabel yang masukan dan keluarannya sebanding dan sifatnya sesuai dengan kebijakan manajemen. Contoh : biaya komisi bagi tenaga penjualan.
3. Biaya Semivariabel
Biaya semivariabel dapat didefinisikan sebagai biaya yang jumlahnya berubah-ubah secara tidak proporsional yang mempunyai hubungan dengan perubahan kuantitas barang yang diproduksi. Dalam biaya semi variabel mempunyai unsur biaya tetap dan biaya variabel.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi *Break Even Point* (BEP)

Menurut Munawir (2016:20-21) adapun faktor-faktor yang mempengaruhi analisis titik impas antara lain :

1. Perubahan biaya tetap
Perubahan jumlah biaya tetap akan mengakibatkan perubahan jumlah biaya secara keseluruhan pada berbagai tingkat penjualan, dengan perubahan jumlah biaya tetap maka besarnya penjualan pada tingkat *Break Even Point* (BEP) juga akan mengalami perubahan.
2. Kenaikan biaya variabel
Adanya kenaikan biaya variabel maka jumlah biaya juga akan berubah, begitu pula besarnya penjualan pada tingkat Break Even Point (BEP).
3. Perubahan komposisi penjualan
Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka perhitungan Break Even Point (BEP) dapat pula diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan tersebut. Komposisi (perbandingan) antara barang-barang tersebut harus tetap sama baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya (produk mix dan sales mix). Apabila komposisinya berubah maka *Break Even Point* (BEP) secara total akan berubah pula.

Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Ada beberapa metode untuk menghitung titik impas perusahaan dalam memproduksi produknya yaitu :

1. Metode Matematika
Menurut Sujarweni (2017:131), Titik impas dapat ditentukan secara matematis atau secara grafis, dan dapat pula dinyatakan dalam unit penjualan maupun rupiah penjualan. Rancangan matematis dengan memakai metode persamaan (*equation method*) adalah berdasarkan pada laporan laba rugi dengan format marjin kontrsibusi sebagai berikut :

Penjualan – Jumlah Biaya = Laba bersih

Atau

Penjualan -Biaya variabel -Biaya Tetap =Laba bersih

Atau

Penjualan =Biaya variabel +Biaya Tetap +Laba bersih

Pada titik impas, laba bersihnya adalah nol. Titik impas dapat dihitung dengan mencari titik dimana penjualannya sama dengan jumlah biaya variabel ditambah biaya tetapnya.

2. Metode Kontribusi Unit
Metode dimana setiap unit yang terjual memberikan suatu jumlah marjin kontribusi tertentu yang akan menutupi biaya tetap. Titik impas diperoleh dari jumlah biaya tetap dibagi dengan marjin kontribusi yang dihasilkan oleh setiap unit yang terjual adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Paket}}$$

Untuk mengetahui titik impas penjualan (Rp), adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Margin kontribusi adalah selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel perunit besaran untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan perunit.

Kontribusi margin per unit = Harga jual per Unit- Biaya variabel per Unit

$$\text{Rasio margin Kontribusi} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel per unit produk}}{\text{Harga jual per unit produk}}$$

Perhitungan *Break Even Point* (BEP) 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 diatas, margin kontribusi adalah adalah selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel perunit besaran untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan perunit.

Menurut Munawir (2014:206), Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisis Break Even Point (BEP) dapat pula diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan tersebut. Untuk maksud tersebut maka komposisi (perbandingan) antara barang-barang tersebut harus tetap sama baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya. Break Even Point dalam keseluruhan atau total tidak berarti bahwa masing-masing produk harus dalam keadaan Break Even Point. Kemungkinan terjadi suatu macam produk menderita rugi sedangkan produk yang lain memperoleh keuntungan, atau kemungkinan masing-masing produk tidak memperoleh laba maupun menderita rugi (masing-masing barang dalam Break Even Point). Apabila komposisinya berubah maka Break Even Point nya secara total akan berubah pula.

***Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba**

Menurut Sujarweni (2017:130), Perencanaan pada dasarnya merupakan kegiatan membentuk masa depan. Dimana kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan adalah memutuskan berbagai alternatif dan perumusan kebijakan yang akan dilakukan dimasa yang akan datang. Laba yang diperoleh perusahaan merupakan ukuran yang seringkali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen perusahaan.

Laba merupakan tujuan utama perusahaan yang berorientasi profit. Sehingga akuntansi manajemen perlu melakukan perencanaan laba pada produk yang akan dijual. Untuk merencanakan laba perlu mengadakan pengamatan kemungkinan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan.

Ada tiga faktor yang mempengaruhi laba perusahaan yaitu biaya, harga jual, dan volume penjualan. Biaya yang timbul dari perolehan atau untuk pengelolahan suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan. Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan, sedangkan besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi atau jasa tersebut. Selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi. Dengan demikian faktor-faktor yang mempengaruhi laba tersebut diatas, saling terkait antara satu dengan yang lainnya.

Untuk mencapai laba yang besar baik dalam rencana maupun realisasinya, manajemen dapat menempuh berbagai langkah. Langkah-langkah tersebut sebagai berikut :

1. Menekan biaya produksi maupun biaya oprasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualannya.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah atau sendiri-sendiri sebab ketiganya mempunyai hubungan yang sangat erat bahkan saling berkaitan. Untuk kepentingan perencanaan laba jangka pendek, manajemen memerlukan informasi biaya yang dipisahkan menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Informasi yang relevan dengan perencanaan laba jangka pendek adalah informasi yang berdampak terhadap hasil penjualan dan biaya variabel, yang keduanya merupakan komponen untuk menghitung margin kontribusi dan rasio margin kontribusi. Besaranya margin kontribusi per unit memiliki pengaruh yang besar terhadap langkah-langkah yang akan diambil perusahaan untuk meningkatkan laba. Rumus dalam menentukan penjualan untuk mencapai target laba dengan pendekatan kontribusi adalah :

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

Sumber : Halim et al,2012

***Margin of Safety* (MoS)**

Sebuah perusahaan dapat diketahui sedang dalam keadaan impas dapat juga dilihat dari batas keamanan yang telah dicapai oleh perusahaan tersebut.

Menurut Kasmir (2019:347), Margin of Safety (MoS) merupakan hubungan antara selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. Batas aman digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

Rumus yang digunakan untuk mencari margin keamanan Margin of Safety (MoS) dan rasio margin keamanan adalah sebagai berikut :

1. Margin Keamanan

$$\text{Margin Keamanan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan per titik impas}$$

2. Penjualan MoS

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan per bajet - Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per bajet}}$$

METODE

Dalam penelitian ini, penulis memilih industri konveksi “Husna Collection” yang beralamat di Desa Karangglonggong Rt 02, Rw 02, Kecamatan Klirong, Kabupaten Kebumen sebagai objek penelitian mengenai

analisis *Break Even Point* (BEP) dengan metode margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba.

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data Kualitatif
   Yaitu data yang diperoleh didalam perusahaan yang bukan dalam bentuk angka-angka tetapi dalam bentuk lisan maupun tertulis seperti gambaran umum perusahaan, struktur organisasi perusahaan serta proses produksi perusahaan.

2. Data kuantitatif
   Yaitu data atau informasi yang diperoleh dari laporan produksi perusahaan dalam bentuk angka-angka, seperti data harga produk, volume penjualan, data biaya aktual baik biaya produksi maupun operasional atau non operasional.

Sedangkan sumber data yang digunakan dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah:

1. Data Primer
   Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari industri konveksi "Husna Colection" di desa Karangglonggong yang berhubungan dengan masalah pokok bahasan yang akan diteliti berupa harga pokok produksi, harga jual, tingkat penjualan, serta data biaya-biaya yang terjadi selama periode akuntansi tersebut.

2. Data Sekunder

   Yaitu data yang diperoleh dari berbagai buku atau literatur-literatur lain yang dapat mendukung serta dapat melengkapi dari masalah pokok bahasan yang diteliti.

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini membutuhkan data dan informasi yang dapat dipertanggung jawabkan 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 literatur-literatus yang ada kaitannya dengan penulisan Laporan Tugas Akhir ini.

2. Metode Lapangan

   Metode Lapangan (Field Research) adalah 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 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 penulis amati.

Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menghitung Break Even Point (BEP) dengan menggunakan metode margin kontribusi. Analisis data yang diperlukan adalah sebagai berikut:

1. Menyajikan data
2. Menyusun laporan laba rugi perusahaan dengan format margin kontribusi

Tabel III.1. Format laba Rugi Kontribusi Konveksi "Husna Collection" Desa Karangglonggong

Laporan Laba Rugi Kontribusi

	Produk A	Produk B	Total
Penjualan	Xxx	Xxx	
Dikurangi Biaya Variabel	(xxx)	(xxx)	
Margin Kontribusi *	Xxx	Xxx	Xxx
Dikurangi Biaya Tetap			(xxx)
Laba Bersih			Xxx

Sumber : Sujarweni, 2017

a. BEP (Rupiah)

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Rasio margin kontribusi diperoleh dari

$$\text{Rasio margin kontribusi} = 1 - \frac{\text{Biaya variabel per unit produk}}{\text{Harga jual per unit produk}}$$

Atau

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

Sumber : Sujarweni, 2017

3.Rumus menghitung titik impas Multiproduk

Tabel III.2. Perhitungan Titik Impas Unit

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)x(4)	Xxx	Xxx	Xxx

Sumber : Sujarweni, 2017

b. BEP (dalam Unit)

$$\text{BEP (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per paket}}$$

Margin Kontribusi (MK) per paket diperoleh dari :

MK Per Paket = Margin Kontribusi Per Unit x Bauran Penjualan

Bauran Penjualan = Volume Penjualan Produk A : Volume Penjualan Produk B

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

$$\text{Target Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap - Target laba}}{\text{Margin Kontribusi per paket}}$$

Sumber : Halim et al,2012

5. Rumus menghitung *Margin of Safety* (MoS) dan rasio margin keamanan

Margin Keamanan = Total penjualan – Penjualan Titik Impas

Dan

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan per bajet - Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per bajet}} \times 100\%$$

Sumber : Kasmir, 2019

6. Kesimpulanan analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MoS).

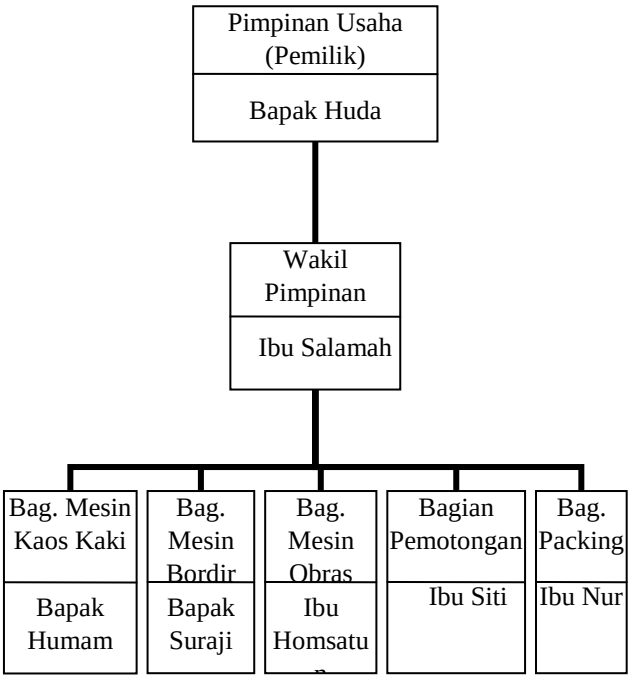
HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah Berdirinya Perusahaan

Konveksi "Husna Collection" desa Karangglonggong Rt 02, Rw 02 merupakan usaha perseorangan yang bergerak di bidang konveksi kaos kaki dan bordir atribut sekolah . Konveksi ini memproduksi kaos kaki dan atribut sekolah dengan sistem *ready stock* maupun *pre order* (pesanan). Awal mula berdirinya usaha ini yaitu bapak Huda menjadi sales dengan memasarkan produk kaos kaki dan atribut sekolah milik mertua. Selama satu tahun lamanya menjadi seorang sales dan mempunyai banyak pelanggan akhirnya pada akhir januari 2015 bapak Huda mendirikan badan usaha konveksi "Husna Collection" ini di daerah tempat tinggalnya.

Struktur Organisasi Perusahaan

Gambar IV.1
Struktur Organisasi Konveksi Husna Collection



Sumber : Konveksi "Husna Collection"

Data Personalia Perusahaan

Jumlah Tenaga Kerja atau Karyawan

Dalam menjalankan produksinya, konveksi "Husna Collection" desa Karangglonggong memiliki 14 karyawan.

Jam Kerja Karyawan

a. Jam kerja Pagi : 08.00 – 12.00 WIB
b. Jam istirahat : 12.00 – 13.00 WIB
c. Jam kerja siang : 13.00 – 16.00 WIB

Sistem Pengupahan

Sistem pengupahan pada konveksi "Husna Collection" desa Karangglonggong adalah sama untuk semua bagian yaitu sehari Rp. 50.000 dan pembayarannya dilakukan satu minggu sekali.

Data Produksi Perusahaan

1. Data produksi

Tabel IV.2. Data Produksi
Bulan Juni sampai September 2021
(dalam lusin)

Jenis Produk	Juni	Juli	Agustus	September	Jumlah
Kaos Kaki :					
SD	600	480	300	264	1644
SMP	1920	1620	960	780	5280
SMA	2820	1800	1176	1320	7116
Muslim Motif (MM)	636	624	408	420	2088
Muslim Polos (MP)	1032	792	480	480	2784
Atribut Sekolah (AT)	4.596	3600	2196	2160	12552

Sumber : Data Diolah

2. Bauran Penjualan

Tabel IV.3. Unit yang Terjual
Bulan Juni sampai September 2021
(dalam lusin)

Jenis Produk	Juni	Juli	Agustus	September
Kaos Kaki :				
SD	600	480	300	264
SMP	1920	1620	960	780
SMA	2820	1800	1176	1320
Muslim Motif (MM)	636	624	408	420
Muslim Polos (MP)	1032	792	480	480
Atribut Sekolah (AT)	4596	3600	2196	2160
Total	11604	8916	5520	5424

Sumber : Data Diolah

Bauran Penjualan dalam unit :

Juni : $SD = \frac{600}{11604}$ x 100% = 5%

SMP $= \frac{1920}{11604}$ x 100% = 17%

SMA $= \frac{2820}{11604}$ x 100% = 24%

MM $= \frac{636}{11604}$ x 100% = 5%

MP $= \frac{1032}{11604}$ x 100% = 9%

AT $= \frac{4596}{11604}$ x 100% = 40%

Juli : $SD = \frac{480}{8916}$ x 100% = 5%

SMP $= \frac{1620}{8916}$ x 100% = 18%

SMA $= \frac{1800}{8916}$ x 100% = 21%

MM $= \frac{624}{8916}$ x 100% = 7%

MP $= \frac{792}{8916}$ x 100% = 9%

AT $= \frac{3600}{8916}$ x 100% = 40%

Agustus : $SD = \frac{300}{5520}$ x 100% = 5%

SMP $= \frac{960}{5520}$ x 100% = 17%

SMA $= \frac{1176}{5520}$ x 100% = 22%

MM $= \frac{408}{5520}$ x 100% = 7%

MP $= \frac{480}{5520}$ x 100% = 9%

AT $= \frac{2196}{5520}$ x 100% = 40%

September : $SD = \frac{264}{5424}$ x 100% = 5%

SMP $= \frac{780}{5424}$ x 100% = 14%

SMA $= \frac{1320}{5424}$ x 100% = 24%

MM $= \frac{420}{5424}$ x 100% = 8%

MP $= \frac{480}{5424}$ x 100% = 9%

AT $= \frac{2160}{5424}$ x 100% = 40%

Tabel IV.4. Harga Jual Satuan Produk
(dalam Rupiah)

Nomor	Jenis Produk	Harga lusinan
1	Kaos Kaki :	
	SD	Rp 38.000
2	SMP	Rp 40.000
3	SMA	Rp 42.000
4	Muslim Motif (MM)	Rp 60.000
5	Muslim Polos (MP)	Rp 55.000
6	Atribut Sekolah (AT)	Rp 24.000

Sumber : Data Diolah

Tabel IV.5. Biaya Produksi Konveksi "Husna Collection"
7008 lusin kaos kaki dan 4596 atribut sekolah
Bulan Juni 2021

Jenis Biaya	SD (Rp)	SMP (Rp)	SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)	AT (Rp)	JUMLAH (Rp)
BBB :							
- Benang PE = 10 kg x @ 54.000							
= 7.884.000							
- Spandex = 30 kg x @ 80.000							
= 2.400.000	637.200	2.166.480	3.058.560	637.200	1.146.960	5.097.600	
- Polyster = 30 kg x @ 34.000							
= 1.020.000							
- Polyster bet = 8 kg x @ 180.000							
= 1.440.000							
Total BBB	637.200	2.166.480	3.058.560	637.200	1.146.960	5.097.600	12.744.000
BOP :							
Bahan-bahan :							
- Label = 36 x @20.000 = 720.000 - Plastik Kemasan = 71 x @18.000 = 1.278.000 - Plastik kemasan atribut = 46 x @ 9.500 = 437.000 - Kain keras alas bordir = 1 x @ 120.000	205.250	697.850	985.200	205.250	369.450	1.642.000	
= 120.000							
- Lakban 10 x 5.000 = 50.000 Listrik dan Wifi = . 1.500.000 Bensin = . 500.000							
Total BOP	205.250	697.850	985.200	205.250	369.450	1.642.000	4.105.000
BTKL :							
- Produksi = 14 orang x 50.000 x 24 hari	840.000	2.856.000	4.032.000	840.000	1.512.000	6.720.000	
= 16.800.000							
Total BTKL	840.000	2.856.000	4.032.000	840.000	1.512.000	6.720.000	16.800.000
Biaya Produksi	1.682.450	5.720.330	8.075.760	1.682.450	3.028.410	13.459.600	33.649.000

Sumber : Data Diolah

Perbandingan perhitungan biaya produksi antara kaos kaki SD, SMP, SMA, MM, MP dan AT (Atribut Sekolah) adalah 5%, 17%, 24%, 5%, 9% dan 40%.

Tabel IV.6. Biaya Produksi Konveksi "Husna Collection"
5316 lusin kaos kaki dan 3.600 atribut sekolah
Bulan Juli 2021

Jenis Biaya	SD (Rp)	SMP (Rp)	SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)	AT (Rp)	JUMLAH (Rp)
BBB : - Benang PE = 111 kg x @ 54.000 = 5.994.000 - Spandex = 23 kg x @ 80.000 = 1.840.000 - Polyster = 23 kg x @ 34.000 = 782.000 - Polyster bet = 6 kg x @ 180.000 = 1.080.000	484.800	1.745.280	2.036.160	678.720	872.640	3.878.400	
Total BBB	484.800	1.745.280	2.036.160	678.720	872.640	3.878.400	9.696.000
BOP : Bahan-bahan : - Label = 27 x @20.000 = 720.000 - Plastik Kemasan = 54 x @18.000 = 1.278.000 - Plastik kemasan atribut = 36 x @ 9.500 = 437.000 - Kain keras alas bordir = 1 x @ 120.000 = 120.000 - Lakban 10 x 5.000 = 50.000 Listrik dan Wifi = . 1.500.000 Bensin = . 500.000	230.250	828.900	967.050	322.350	414.450	1.842.000	
Total BOP	230.250	828.900	967.050	322.350	414.450	1.842.000	4.605.000
BTKL : - Produksi = 14 orang x 50.000 x 24 hari = 16.800.000	840.000	3.024.000	3.528.000	1.176.000	1.512.000	6.720.000	
Total BTKL	840.000	3.024.000	3.528.000	1.176.000	1.512.000	6.720.000	16.800.000
Biaya Produksi	1.555.050	5.598.180	6.531.210	2.177.070	2.799.090	12.440.400	31.101.000

Sumber : Data Diolah

Perbandingan perhitungan biaya produksi antara kaos kaki SD, SMP, SMA, MM, MP dan AT (Atribut Sekolah) adalah 5%, 18%, 21%, 7%, 9% dan 40%.

Tabel IV.7. Biaya Produksi Konveksi "Husna Collection"
3324 lusin kaos kaki dan 2.196 atribut sekolah
Bulan Agustus 2021

Jenis Biaya	SD (Rp)	SMP (Rp)	SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)	AT (Rp)	JUMLAH (Rp)
BBB : - Benang PE = 70 kg x @ 54.000 = 3.780.000 - Spandex = 14 kg x @ 80.000 = 1.120.000 - Polyster = 14 kg x @ 34.000 = 476.000 - Polyster bet = 4 kg x @ 180.000 = 720.000	304.800	1.036.320	1.341.120	426.720	548.640	2.438.400	
Total BBB	304.800	1.036.320	1.341.120	426.720	548.640	2.438.400	6.096.000
BOP : Bahan-bahan : - Label = 17 x @20.000 = 340.000 - Plastik Kemasan = 34 x @18.000 = 612.000 - Plastik kemasan atribut = 22 x @ 9.500 = 209.000 - Kain keras alas bordir = 1 x @ 120.000 = 120.000 - Lakban 10 x 5.000 = 50.000 Listrik dan Wifi = . 1.500.000 Bensin = . 300.000	156.550	532.270	688.820	219.170	281.790	1.252.400	
Total BOP	156.550	532.270	688.820	219.170	281.790	1.252.400	3.131.000
BTKL : - Produksi = 14 orang x 50.000 x 24 hari = 16.800.000	840.000	2.856.000	3.696.000	1.176.000	1.512.000	6.720.000	
Total BTKL	840.000	2.856.000	3.696.000	1.176.000	1.512.000	6.720.000	16.800.000
Biaya Produksi	1.301.350	4.424.590	5.725.940	1.821.890	2.342.430	10.410.800	26.027.000

Sumber : Data Diolah

Perbandingan perhitungan biaya produksi antara kaos kaki SD, SMP, SMA, MM, MP dan AT (Atribut Sekolah) adalah 5%, 17%, 22%, 7%, 9% dan 40%.

Tabel IV.8. Biaya Produksi Konveksi "Husna Collection"
3264 lusin kaos kaki dan 2.160 atribut sekolah
Bulan September 2021

Jenis Biaya	SD (Rp)	SMP (Rp)	SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)	AT (Rp)	JUMLAH (Rp)
BBB : - Benang PE = 68 kg x @ 54.000 = 3.672.000 - Spandex = 14 kg x @ 80.000 = 1.120.000 - Polyster = 14 kg x @ 34.000 = 476.000 - Polyster bet = 4 kg x @ 180.000 = 720.000	299.400	838.320	1.437.120	479.040	538.920	2.395.200	
Total BBB	299.400	838.320	1.437.120	479.040	538.920	2.395.200	5.988.000
BOP : Bahan-bahan : - Label = 17 x @20.000 = 340.000 - Plastik Kemasan = 33 x @18.000 = 594.000 - Plastik kemasan atribut = 22 x @ 9.500 = 209.000 - Kain keras alas bordir = 1 x @ 120.000 = 120.000 - Lakban 10 x 5.000 = 50.000 Listrik dan Wifi = . 1.500.000 Bensin = . 300.000	155.650	435.820	747.120	249.040	280.170	1.245.200	
Total BOP	155.650	435.820	747.120	249.040	280.170	1.245.200	. 3.113.000
BTKL : - Produksi = 14 orang x 50.000 x 24 hari = 16.800.000	840.000	2.352.000	4.032.000	1.344.000	1.512.000	6.720.000	
Total BTKL	840.000	2.352.000	4.032.000	1.344.000	1.512.000	6.720.000	. 16.800.000
Biaya Produksi	1.295.050	3.626.140	6.216.240	2.072.080	2.331.090	10.360.400	25.901.000

Sumber : Data Diolah

Perbandingan perhitungan biaya produksi antara kaos kaki SD, SMP, SMA, MM, MP dan AT (Atribut Sekolah) adalah 5%, 14%, 24%, 8%, 9% dan 40%.

Tabel IV.9. Data Biaya Produksi Variabel Satuan

Bulan	Jenis Produk	Biaya Variabel	Unit (lusin)	Biaya Variabel per Unit
Juni	Kaos Kaki :			
	- SD	1.682.450	600	2.804
	- SMP	5.720.330	1920	2.979
	- SMA	8.075.760	2820	2.864
	- Muslim Motif (MM)	1.682.450	636	2.645
	- Muslim Polos (MP)	3.028.410	1032	2.935
	Atribut Sekolah (AT)	13.459.600	4.596	2.929
Juli	Kaos Kaki :			
	- SD	1.555.050	480	3.240
	- SMP	5.598.180	1620	3.456
	- SMA	6.531.210	1800	3.628
	- Muslim Motif (MM)	2.177.070	624	3.489
	- Muslim Polos (MP)	2.799.090	792	3.534
	Atribut Sekolah (AT)	12.440.400	3600	3.456
Agustus	Kaos Kaki :			
	- SD	1.301.350	300	4.338
	- SMP	4.424.590	960	4.609
	- SMA	5.725.940	1176	4.869
	- Muslim Motif (MM)	1.821.890	408	4.465
	- Muslim Polos (MP)	2.342.430	480	4.880
	Atribut Sekolah (AT)	10.410.800	2196	4.741
September	Kaos Kaki :			
	- SD	1.295.050	264	4.905
	- SMP	3.626.140	780	4.649
	- SMA	6.216.240	1320	4.709
	- Muslim Motif (MM)	2.072.080	420	4.934
	- Muslim Polos (MP)	2.331.090	480	4.856
	Atribut Sekolah (AT)	10.360.400	2160	4.796

Sumber : Data Diolah

Tabel IV.10. Data Biaya Non Produksi Variabel Satuan

Bulan	Jenis Biaya		Total	Unit (lusin)	Biaya Variabel per Unit
	Pengiriman	Pemeliharaan Mesin			
Juni					
Kaos Kaki :					
- SD	118.500	300.000	418.500	600	698
- SMP	328.500	960.000	1.288.500	1920	671
- SMA	535.500	1.410.000	1.945.500	2820	690
- Muslim Motif (MM)	83.100	318.000	401.100	636	631
- Muslim Polos (MP)	181.200	516.000	697.200	1032	676
Atribut Sekolah (AT)	557.100	919.200	1.476.300	4.596	321
Juli					
Kaos Kaki :					
- SD	96.700	240.000	336.700	480	701
- SMP	230.200	810.000	1.040.200	1620	642
- SMA	345.700	900.000	1.245.700	1800	692
- Muslim Motif (MM)	111.100	312.000	423.100	624	678
- Muslim Polos (MP)	147.400	396.000	543.400	792	686
Atribut Sekolah (AT)	447.700	720.000	1.167.700	3600	324

Agustus					
Kaos Kaki :					
- SD	49.500	150.000	199.500	300	665
- SMP	144.500	480.000	624.500	960	651
- SMA	215.100	588.000	803.100	1176	683
- Muslim Motif (MM)	60.300	204.000	264.300	408	648
- Muslim Polos (MP)	106.500	240.000	346.500	480	722
Atribut Sekolah (AT)	268.300	439.200	707.500	2196	322
September					
Kaos Kaki :					
- SD	33.400	132.000	165.400	264	627
- SMP	107.200	390.000	497.200	780	637
- SMA	210.000	660.000	870.000	1320	659
- Muslim Motif (MM)	51.700	210.000	261.700	420	623
- Muslim Polos (MP)	96.700	240.000	336.700	480	701
Atribut Sekolah (AT)	225.700	432.000	657.700	2160	304

Sumber : Data Diolah

Tabel IV.11. Data Biaya Tetap (per bulan)

Keterangan	Biaya Tetap
Gaji Pimpinan	4.500.000
Penyusutan Alat	2.833.333
Penyusutan Kendaraan	1.685.000
Pajak	1.390.467
Total	10.408.800

Sumber : Data Diolah

Pembahasan

Berdasarkan data-data diatas penulis melakukan pembahasan untuk menentukan tingkat titik impas *(break even point)* dengan metode margin kontribusi. Pembahasan lebih lanjut sebagai berikut :

Perhitungan Bulan Juni 2021

1. Perhitungan Titik Impas

Tabel IV.12. Perhitungan Titik Impas Unit

Keterangan	SD	Kaos Kaki SMP	Kaos Kaki SMA	Kaos Kaki MM	Kaos Kaki MP	Atribut Sekolah (AT)	Per Paket
1. Harga Jual per unit	38.000	40.000	42.000	60.000	55.000	24.000	
2. Biaya produksi variabel per unit	2.804	2.979	2.864	2.645	2.935	2.929	
Biaya non produksi variabel per unit	698	671	690	631	676	321	
3. Margin Kontribusi perunit (= 1-2)	34.498	36.350	38.446	56.724	51.389	20.750	
4. Bauran Penjualan	5	17	24	5	9	40	
5. Margin Kontribusi per paket (= 3*4)	172.490	617.950	922.704	283.620	462.501	830.000	3.289.265

Sumber : Data Diolah

$$\text{BEP (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Paket}}$$

Paket titik impas adalah biaya tetap total 10.408.800 dibagi margin kontribuai per paket 3.289.265 yaitu 3,164475 paket dibulatkan menjadi 3,164 paket. Berdasarkan pada titik impas sebanyak 3,164 paket, maka titik impas akan terjadi jika dijual :

SD = 3,164 x 5 = 16 unit
SMP = 3,164 x 17 = 54 unit
SMA = 3,164 x 24 = 76 unit
MM = 3,164 x 5 = 16 unit
MP = 3,164 x 9 = 28 unit
AT = 3,164 x 40 = 127 unit

Atau

SD = 192 pcs
SMP = 648 pcs
SMA = 912 pcs
MM = 192 pcs
MP = 336 pcs
AT = 1.524 pcs

Laporan laba rugi bulan Juni (dalam rupiah) jika produk SD, SMP, SMA, MM, MP dan AT masing-masing terjual 16 unit, 54 unit, 76 unit, 16 unit, 28 unit dan 127 unit adalah sebagai berikut :

Tabel IV.13. Laporan Laba Rugi Titik Impas
Konveksi "Husna Collection"
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Untuk Periode Juni 2021

Keterangan	SD (Rp)	SMP (Rp)	Kaos Kaki SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)	Atribut Sekolah (AT) (Rp)	Total (Rp)
Penjualan : 16 unit @ 38.000 54 unit @ 40.000 76 unit @ 42.000 16 unit @ 60.000 28 unit @ 55.000 127 unit @ 24.000	601.160	2.151.520	3.189.312	949.200	1.566.180	3.037.440	11.494.812
(-) Biaya Variabel 16 unit @3.502 54 unit @ 3650 76 unit @3.554 16 unit @ 3276 28 unit @3.611 127 unit@3250	56.032	197.100	270.104	52.416	101.108	412.750	1.089.510
Margin Kontribusi	545.128	1.954.420	2.919.208	896.784	1.465.072	2.624.690	10.408.800*
(-) Biaya Tetap							10.408.800
Laba Rugi							**0**

Sumber : Data Diolah

Keterangan :
* 10.405.302 dibulatkan menjadi 10.408.800

2. *Break Even Point* (Rupiah)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

$$= \frac{\text{Rp10.408.800}}{1 - \frac{(5 \times 3.502)+(17 \times 3.650)+(24 \times 3.554)+(5 \times 3.276)+(9 \times 3.611)+(40 \times 3.250)}{(5 \times 38.000)+(17 \times 40.000)+(24 \times 42.000)+(5 \times 60.000)+(9 \times 55.000)+(40 \times 24.000)}}$$

$$= \frac{\text{Rp10.408.800}}{1 - \frac{(17.510)+(62.050)+(85.296)+(16.380)+(32.499)+(130.000)}{(190.000)+(680.000)+(1.008.000)+(300.000)+(495.000)+(960.000)}}$$

$$= \frac{\text{Rp10.408.800}}{1 - \frac{(\text{Rp}\quad 343.735)}{(\text{Rp } 3.633.000)}}$$

$$= \frac{\text{Rp10.408.800}}{1 - 0{,}094614644}$$

$$= \frac{\text{Rp10.408.800}}{0{,}905385356}$$

= 11.494.812*

* Rp11.496.541 dibulatkan menjadi Rp 11.494.812

Dibulatkan mengikuti data total penjualan produk kaos kaki dan atribut sekolah bulan Juni 2021 pada laporan laba rugi margin kontribusi.

3. Menentukan jumlah penjualan untuk mencapai target laba

Target laba = 36% x Biaya Produksi
= 36% x Rp33.649.000
= Rp12.113.640

Unit yang terjual pada laba :

$$= \frac{\text{Rp 10.408.800 + Rp 12.113.640}}{\text{Rp 3.289.265}}$$

$$= \frac{\text{Rp 22.522.440}}{\text{Rp 3.289.265}}$$

= 6,85 unit*

*6,847 dibulatkan menjadi 6,85

Jumlah dari masing-masing produk adalah :

SD	= 6,85 x 5	= 34 unit
SMP	= 6,85 x 17	= 116 unit
SMA	= 6,85 x 24	= 164 unit
MM	= 6,85 x 5	= 34 unit
MP	= 6,85 x 9	= 62 unit
AT	= 6,85 x 40	= 274 unit

Atau
SD = 408 pcs

SMP = 1.392 pcs
SMA = 1.968 pcs
MM = 408 pcs
MP = 744 pcs
AT = 3.288 pcs

Tabel IV.14. Laporan Laba Rugi Titik Impas
Konveksi "Husna Collection"
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Untuk Periode Juni 2021

Keterangan	Kaos Kaki SD (Rp)	SMP (Rp)	SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)	Atribut Sekolah (AT) (Rp)	Total (Rp)
Penjualan : 34 unit @ Rp38.000 116 unit @ Rp40.000 164 unit @ Rp42.000 34 unit @ Rp60.000 62 unit @ Rp55.000 274 unit @ Rp24.000	1.292.000	4.640.000	6.888.000	2.040.000	3.410.000	6.576.000	24.846.000
(-) Biaya Variabel 34 unit @ 3.502 116 unit @ 3650 164 unit @ 3.554 34 unit @ 3276 62 unit @ 3.611 274 unit @ 3250	119.068	423.400	582.856	111.384	223.882	890.500	2.351.090
Margin Kontribusi	1.172.932	4.216.600	6.305.144	1.928.616	3.186.118	5.685.500	22.494.910
(-) Biaya Tetap							10.408.800
Laba Rugi							12.113.640*

Sumber : Data Diolah
Keterangan :
*Rp12.086.110 dibulatkan menjadi Rp12.113.640.
Dibulatkan mengikuti target perolehan laba pada bulan Juni 2021, karena data diatas adalah laporan laba rugi target laba.

4. Menentukan besarnya margin keamanan *(Margin Of Safety)* dan Rasio margin keamanan
   a. CM = Penjualan bersih – Biaya Variabel
      = Rp 423.264.000 – Rp 33.649.000
      = Rp 389.615.000

   b. $RCM = \frac{CM}{Penjualan} \times 100\%$

      $= \frac{Rp\ 389.615.000}{Rp\ 423.264.000} \times 100\%$

= 92,05%

c. Margin Keamanan *(Margin Of Safety)*
Margin Keamanan = Total Penjualan – Penjualan per titik impas
= Rp 423.264.000 – Rp 11.494.812
= Rp 411.769.188

d.Rasio MoS *(Margin Of Safety)*

$$MoS = \frac{\text{Penjualan per bajet - Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per bajet}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp 423.264.000 – Rp 11.494.812}}{\text{Rp 423.264.000}} \times 100\%$$

= 97,28%

Perhitungan Bulan Juli 2021

1. Perhitungan Titik Impas

Tabel IV.15. Perhitungan Titik Impas Unit

Keterangan	SD	SMP	Kaos Kaki SMA	MM	MP	Atribut Sekolah (AT)	Per Paket
1. Harga Jual per unit	38.000	40.000	42.000	60.000	55.000	24.000	
2. Biaya produksi variabel per unit	3.240	3.456	3.628	3.489	3.534	3.456	
Biaya non produksi variabel per unit	701	642	692	678	686	324	
3. Margin Kontribusi perunit (= 1-2)	34.059	35.902	37.680	55.833	50.780	20.220	
4. Bauran Penjualan	5	18	21	7	9	40	
5. Margin Kontribusi per paket (= 3*4)	170.295	646.236	791.280	390.831	457.020	808.800	3.264.462

Sumber : Data Diolah

$$\text{BEP (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per paket}}$$

Paket titik impas adalah biaya tetap total Rp 10.408.800 dibagi margin kontribuai per paket Rp 3.264.462 yaitu Rp 3,1885 paket dibulatkan menjadi Rp 3,19 paket. Berdasarkan pada titik impas sebanyak 3,19 paket, maka titik impas akan terjadi jika dijual :

SD = 3,19 x 5 = 16 unit
SMP = 3,19 x 18 = 57 unit
SMA = 3,19 x 21 = 67 unit
MM = 3,19 x 7 = 22 unit

MP = 3,19 x 9 = 29 unit
AT = 3,19 x 40 = 128 unit
Atau
SD = 192 pcs
SMP = 684 pcs
SMA = 804 pcs
MM = 264 pcs
MP = 348 pcs
AT = 1.536 pcs

Laporan laba rugi bulan Juni (dalam rupiah) jika produk SD, SMP, SMA, MM, MP dan AT masing-masing terjual 16 unit, 57 unit, 67 unit, 22 unit, 29 unit dan 128 unit adalah sebagai berikut :

Tabel IV.16. Laporan Laba Rugi Titik Impas
Konveksi "Husna Collection"
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Untuk Periode Juli 2021

Keterangan	SD (Rp)	SMP (Rp)	Kaos Kaki SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)	Atribut Sekolah (AT) (Rp)	Total (Rp)
Penjualan : 16 unit @ 38.000 57 unit @ 40.000 67 unit @ 42.000 22 unit @ 60.000 29 unit @ 55.000 128 unit @ 24.000	608.000	2.280.000	2.814.000	1.320.000	1.595.000	3.072.000	11.689.000
(-) Biaya Variabel 16 unit @ 3.941 57 unit @ 4.098 67 unit @ 4.320 22 unit @ 4.167 29 unit @ 4.220 128 unit @ 3.780	63.056	233.586	289.440	91.674	122.380	483.840	1.283.976
Margin Kontribusi	544.944	2.046.414	2.524.560	1.228.326	1.472.620	2.588.160	10.408.800*
(-) Biaya Tetap							10.408.800
Laba Rugi							0

Sumber : Data Diolah
Keterangan :
* Rp 10.405.024 dibulatkan menjadi Rp 10.408.800

2. *Break Even Point* (Rupiah)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

$$= \frac{\text{Rp}10.408.800}{1 - \frac{(5 \times 3.941)+(18 \times 4.098)+(21 \times 4.320)+(7 \times 4.167)+(9 \times 4.220)+(40 \times 3.780)}{(5 \times 38.000)+(18 \times 40.000)+(21 \times 42.000)+(7 \times 60.000)+(9 \times 55.000)+(40 \times 24.000)}}$$

$$= \frac{\text{Rp}10.408.800}{1 - \frac{(19.705)+(73.764)+(90.720)+(29.169)+(37.980)+(151.200)}{(190.000)+(720.000)+(882.000)+(420.000)+(495.000)+(960.000)}}$$

$$= \frac{\text{Rp}10.408.800}{1 - \frac{(\text{Rp}\ 402.538)}{(\text{Rp}\ 3.667.000)}}$$

$$= \frac{\text{Rp}10.408.800}{1 - 0,1097731}$$

$$= \frac{\text{Rp}10.408.800}{0,8902269}$$

= 11.689.000*

* Rp11.692.300 dibulatkan menjadi Rp 11.689.000Dibulatkan mengikuti data total penjualan produk kaos kaki dan atribut sekolah bulan Juni 2021 pada laporan laba rugi margin kontribusi.

3. Menentukan jumlah penjualan untuk mencapai target laba

Target laba = 36% x Biaya Produksi
= 36% x Rp 31.101.000
= Rp 11.196.360

Unit yang terjual pada laba :

$$= \frac{\text{Rp } 10.408.800 + \text{Rp } 11.196.360}{\text{Rp } 3.264.462}$$

$$= \frac{\text{Rp } 22.101.100}{\text{Rp } 3.264.462}$$

= 6,78 unit*

*6,7702 dibulatkan menjadi 6,78

Jumlah dari masing-masing produk adalah :

SD	= 6,78 x 5	= 34 unit
SMP	= 6,78 x 18	= 122 unit
SMA	= 6,78 x 21	= 142 unit
MM	= 6,78 x 7	= 47 unit
MP	= 6,78 x 9	= 61 unit
AT	= 6,78 x 40	= 271 unit

Atau

SD	= 408 pcs
SMP	= 1.464 pcs
SMA	= 1.704 pcs

MM = 564 pcs
MP = 732 pcs
AT = 3.252 pcs

Tabel IV.17. Laporan Laba Rugi Titik Impas
Konveksi "Husna Collection"
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Untuk Periode Juli 2021

Keterangan	Kaos Kaki					Atribut Sekolah (AT) (Rp)	Total (Rp)
	SD (Rp)	SMP (Rp)	SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)		
Penjualan : 34 unit @ Rp38.000 122 unit @ Rp40.000 142 unit @ Rp42.000 47 unit @ Rp60.000 61 unit @ Rp55.000 271 unit @ Rp24.000	1.292.000	4.880.000	5.964.000	2.820.000	3.355.000	6.504.000	24.815.000
(-) Biaya Variabel 34 unit @ 3.941 122 unit @ 4.098 142 unit @ 4.320 47 unit @ 4.167 61 unit @ 4.220 271 unit @ 3.780	133.994	499.956	613.440	195.849	257.420	1.024.380	2.725.039
Margin Kontribusi	1.158.006	4.380.044	5.350.560	2.624.151	3.097.580	5.479.620	22.089.961
(-) Biaya Tetap							10.408.800
Laba Rugi							11.689.000*

Sumber : Data Diolah

Keterangan :
Rp11.681.161 dibulatkan menjadi Rp11.689.000.
Dibulatkan mengikuti target perolehan laba pada bulan Julii 2021, karena data diatas adalah laporan laba rugi target laba.

4. Menentukan besarnya margin keamanan *(Margin Of Safety)* dan Rasio margin keamanan
   a. CM = Penjualan bersih – Biaya Variabel
      = Rp 326.040.000 – Rp 31.101.000
      = Rp 294.939.000

   b. $RCM = \frac{CM}{Penjualan} \times 100\%$
      $= \frac{Rp\ 294.939.000}{Rp\ 326.040.000} \times 100\%$
      = 90,46%

c. Margin Keamanan *(Margin Of Safety)*
Margin Keamanan = Total Penjualan – Penjualan per titik impas
= Rp326.040.000 – Rp11.689.000
= Rp 314.351.000

d. Rasio MoS *(Margin Of Safety)*

$$MoS = \frac{\text{Penjualan per bajet - Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per bajet}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp 326.040.000 – Rp11.689.000}}{\text{Rp 326.040.000}} \times 100\%$$

= 96,65%

Perhitungan Bulan Agustus 2021

1. Perhitungan Titik Impas

Tabel IV.18. Perhitungan Titik Impas Unit

Keterangan	SD	Kaos Kaki SMP	Kaos Kaki SMA	MM	MP	Atribut Sekolah (AT)	Per Paket
1. Harga Jual per unit	38.000	40.000	42.000	60.000	55.000	24.000	
2. Biaya produksi variabel per unit	4.338	4.609	4.869	4.465	4.880	4.741	
Biaya non produksi variabel per unit	665	651	683	648	722	322	
3. Margin Kontribusi perunit (= 1-2)	32.997	34.740	36.448	54.887	49.398	18.937	
4. Bauran Penjualan	5	18	21	7	9	40	
5. Margin Kontribusi per paket (= 3*4)	164.985	590.580	801.856	384.209	444.582	757.480	3.143.692

Sumber : Data Diolah

$$\text{BEP (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per paket}}$$

Paket titik impas adalah biaya tetap total Rp 10.408.800 dibagi margin kontribuai per paket Rp 3.143.692 yaitu Rp 3,3110 paket dibulatkan menjadi Rp 3,31 paket. Berdasarkan pada titik impas sebanyak 3,31 paket, maka titik impas akan terjadi jika dijual :

SD = 3,31 x 5 = 17 unit
SMP = 3,31 x 17 = 56 unit
SMA = 3,31 x 22 = 73 unit
MM = 3,31 x 7 = 23 unit
MP = 3,31 x 9 = 30 unit
AT = 3,31 x 40 = 132 unit
Atau
SD = 204 pcs

SMP = 672 pcs
SMA = 876 pcs
MM = 276 pcs
MP = 360 pcs
AT = 1.584 pcs

Laporan laba rugi bulan Juni (dalam rupiah) jika produk SD, SMP, SMA, MM, MP dan AT masing-masing terjual 17 unit, 56 unit, 73 unit, 23 unit, 30 unit dan 132 unit adalah sebagai berikut :

Tabel IV.19. Laporan Laba Rugi Titik Impas
Konveksi "Husna Collection"
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Untuk Periode Agustus 2021

Keterangan	SD (Rp)	SMP (Rp)	Kaos Kaki SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)	Atribut Sekolah (AT) (Rp)	Total (Rp)
Penjualan : 17 unit @ 38.000 56 unit @ 40.000 73 unit @ 42.000 23 unit @ 60.000 30 unit @ 55.000 132 unit @ 24.000	646.000	2.240.000	3.066.000	1.380.000	1.650.000	3.168.000	12.150.000
(-) Biaya Variabel 17 unit @ 5.003 56 unit @ 5.260 73 unit @ 5.552 23 unit @ 5.113 30 unit @ 5.602 132 unit @ 5.063	85.051	294.560	405.296	117.599	168.060	668.316	1.738.882
Margin Kontribusi	560.949	1.945.440	2.660.704	1.262.401	1.481.940	2.499.684	10.408.800*
(-) Biaya Tetap							10.408.800
Laba Rugi							0

Sumber : Data Diolah
Keterangan :
* Rp 10.405.024 dibulatkan menjadi Rp 10.408.800

2. *Break Even Point* (Rupiah)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel per unit}}{}}$$

$$= \frac{\text{Rp}10.408.800}{1 - \frac{(5 \times 5.003)+(17 \times 5.260)+(22 \times 5.552)+(7 \times 5.113)+(9 \times 5.602)+(40 \times 5.063)}{(5 \times 38.000)+(18 \times 40.000)+(21 \times 42.000)+(7 \times 60.000)+(9 \times 55.000)+(40 \times 24.000)}}$$

$$= \frac{Rp10.408.800}{1- \frac{(25.015)+(89.420)+(122.144)+(35.791)+(50.418)+(202.520)}{(190.000)+(680.000)+(924.000)+(420.000)+(495.000)+(960.000)}}$$

$$= \frac{Rp10.408.800}{1- \frac{(Rp\ \ 525.308)}{(Rp\ 3.669.000\ )}}$$

$$= \frac{Rp10.408.800}{1-\ 0{,}1431747}$$

$$= \frac{Rp10.408.800}{0{,}856823}$$

= 12.150.000*

* Rp12.148.101 dibulatkan menjadi Rp 12.150.000

Dibulatkan mengikuti data total penjualan produk kaos kaki dan atribut sekolah bulan Juni 2021 pada laporan laba rugi margin kontribusi.

4. Menentukan jumlah penjualan untuk mencapai target laba

Target laba = 36% x Biaya Produksi
= 36% x Rp26.027.000
= Rp 9.369.720

Unit yang terjual pada laba :

$$= \frac{Rp\ 10.408.800 + Rp\ 9.369.720}{Rp\ 3.143.692}$$

$$= \frac{Rp\ 19.778.520}{Rp\ 3.143.692}$$

= 6,29 unit*

*6,2914 dibulatkan menjadi 6,29

Jumlah dari masing-masing produk adalah :

SD	= 6,29 x 5	= 31 unit
SMP	= 6, 29 x 17	= 107 unit
SMA	= 6, 29 x 22	= 138 unit
MM	= 6, 29 x 7	= 44 unit
MP	= 6, 29 x 9	= 57 unit
AT	= 6, 29 x 40	= 252 unit

Atau

SD	= 372 pcs
SMP	= 1.284 pcs
SMA	= 1.656 pcs
MM	= 528 pcs
MP	= 684 pcs
AT	= 3.024 pcs

Tabel IV.20. Laporan Laba Rugi Titik Impas
Konveksi "Husna Collection"
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Untuk Periode Agustus 2021

Keterangan	SD (Rp)	SMP (Rp)	Kaos Kaki SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)	Atribut Sekolah (AT) (Rp)	Total (Rp)
Penjualan : 31 unit @ Rp38.000 107 unit @ Rp40.000 138 unit @ Rp42.000 44 unit @ Rp60.000 57 unit @ Rp55.000 252 unit @ Rp24.000	1.178.000	4.280.000	5.796.000	2.640.000	3.135.000	6.048.000	23.077.000
(-) Biaya Variabel 31 unit @ 5.003 107 unit @ 5.260 138 unit @ 5.552 44 unit @ 5.113 57 unit @ 5.602 252 unit @ 5.063	155.093	562.820	766.176	224.972	319.314	1.275.876	3.304.251
Margin Kontribusi	1.022.907	3.717.180	5.029.824	2.415.028	2.815.686	4.772.124	19.772.749
(-) Biaya Tetap							10.408.800
Laba Rugi							9.369.720*

Sumber : Data Diolah

Keterangan :
*Rp 9.363.949 dibulatkan menjadi Rp 9.369.720
Dibulatkan mengikuti target perolehan laba pada bulan Agustus 2021, karena data diatas adalah laporan laba rugi target laba.

4. Menentukan besarnya margin keamanan (Margin Of Safety) dan Rasio margin keamanan
   a. CM = Penjualan bersih – Biaya Variabel
      = Rp 202.776.000 – Rp 26.027.000
      = Rp 176.749.000

   b. $RCM = \frac{CM}{Penjualan} \times 100\%$

      $= \frac{Rp\ 176.749.000}{Rp\ 202.776.000} \times 100\%$

      = 87,16%

   c. Margin Keamanan (Margin Of Safety)
      Margin Keamanan = Total Penjualan – Penjualan per titik impas
      = Rp202.776.000 - Rp 12.150.000
      = Rp190.626.000

d. Rasio MoS (Margin Of Safety)

$$MoS = \frac{\text{Penjualan per bajet - Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per bajet}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp 202.776.000 – Rp 12.150.000}}{\text{Rp 202.776.000}} \times 100\%$$

= 94,008%

Perhitungan Bulan September 2021

1. Perhitungan Titik Impas

Tabel IV.21. Perhitungan Titik Impas Unit

Keterangan	SD	SMP	Kaos Kaki SMA	MM	MP	Atribut Sekolah (AT)	Per Paket
1. Harga Jual per unit	38.000	40.000	42.000	60.000	55.000	24.000	
2. Biaya produksi variabel per unit	4.905	4.649	4.709	4.934	4.856	4.796	
Biaya non produksi variabel per unit	627	637	659	623	701	304	
3. Margin Kontribusi perunit (= 1-2)	32.468	34.714	36.632	54.443	49.443	18.900	
4. Bauran Penjualan	5	14	24	8	9	40	
5. Margin Kontribusi per paket (= 3*4)	162.340	485.996	879.168	435.544	444.987	756.000	3.164.035

Sumber : Data Diolah

$$\text{BEP (dalam unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per paket}}$$

Paket titik impas adalah biaya tetap total Rp 10.408.800 dibagi margin kontribuai per paket Rp 3.164.035yaitu Rp 3,2897 paket dibulatkan menjadi Rp 3,29 paket. Berdasarkan pada titik impas sebanyak 3,29 paket, maka titik impas akan terjadi jika dijual :

SD = 3,29 x 5 = 16 unit
SMP = 3,29 x 14 = 46 unit
SMA = 3,29 x 24 = 79 unit
MM = 3,29 x 8 = 26 unit
MP = 3,29 x 9 = 30 unit
AT = 3,29 x 40 = 132 unit

Atau

SD = 192 pcs
SMP = 552 pcs
SMA = 948 pcs

MM = 312 pcs
MP = 360 pcs
AT = 1.584 pcs

Laporan laba rugi bulan Juni (dalam rupiah) jika produk SD, SMP, SMA, MM, MP dan AT masing-masing terjual 16 unit, 46 unit, 79 unit, 26 unit, 30 unit dan 132 unit adalah sebagai berikut :

Tabel IV.22. Laporan Laba Rugi Titik Impas
Konveksi "Husna Collection"
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Untuk Periode September 2021

Keterangan	SD (Rp)	SMP (Rp)	Kaos Kaki SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)	Atribut Sekolah (AT) (Rp)	Total (Rp)
Penjualan : 16 unit @ 38.000 46 unit @ 40.000 79 unit @ 42.000 26 unit @ 60.000 30 unit @ 55.000 132 unit @ 24.000	608.000	1.840.000	3.318.000	1.560.000	1.650.000	3.168.000	12.144.000
(-) Biaya Variabel 16 unit @ 5532 46 unit @ 5286 79 unit @ 5368 26 unit @ 5557 30 unit @ 5557 132 unit @ 5100	88.512	243.156	424.072	144.482	166.710	673.200	1.740.132
Margin Kontribusi	519.488	1.596.844	2.893.928	1.415.518	1.483.290	2.494.800	10.408.800*
(-) Biaya Tetap							10.408.800
Laba Rugi							0

Sumber : Data Diolah
Keterangan :
* Rp 10.403.868 dibulatkan menjadi Rp 10.408.800

2. *Break Even Point* (Rupiah)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

$$= \frac{\text{Rp10.408.800}}{1- \frac{(5 \times 5.532)+(14 \times 5.286)+(24 \times 5.368)+(8 \times 5.557)+(9 \times 5.557)+(40 \times 5.100)}{(5 \times 38.000)+(14 \times 40.000)+(24 \times 42.000)+(8 \times 60.000)+(9 \times 55.000)+(40 \times 24.000)}}$$

$$= \frac{\text{Rp10.408.800}}{1- \frac{(27.660)+(74.004)+(128.832)+(44.456)+(50.013)+(204.000)}{(190.000)+(560.000)+(1.008.000)+(480.000)+(495.000)+(960.000)}}$$

$$= \frac{\text{Rp10.408.800}}{1- \frac{\text{(Rp 528.965)}}{\text{(Rp 3.693.000)}}}$$

$$= \frac{\text{Rp10.408.800}}{1- 0{,}1432345}$$

$$= \frac{\text{Rp10.408.800}}{0{,}8567655}$$

= 12.144.000*

* Rp12.148.949 dibulatkan menjadi Rp 12.144.000

Dibulatkan mengikuti data total penjualan produk kaos kaki dan atribut sekolah bulan Juni 2021 pada laporan laba rugi margin kontribusi.

3. Menentukan jumlah penjualan untuk mencapai target laba

Target laba = 36% x Biaya Produksi
= 36% x Rp25.901.000
= Rp 9.324.360

Unit yang terjual pada laba :

$$= \frac{\text{Rp 10.408.800 + Rp 9.324.360}}{\text{Rp 3.164.035}}$$

$$= \frac{\text{Rp 19.733.160}}{\text{Rp 3.164.035}}$$

= 6,24 unit*

*6,2367 dibulatkan menjadi 6,24

Jumlah dari masing-masing produk adalah :

SD	= 6,24 x 5	= 31 unit
SMP	= 6, 24 x 14	= 87 unit
SMA	= 6, 24 x 24	= 150 unit
MM	= 6, 24 x 8	= 50 unit
MP	= 6, 24 x 9	= 56 unit
AT	= 6, 24 x 40	= 250 unit

Atau

SD	= 372 pcs
SMP	= 1.044 pcs
SMA	= 1.800 pcs
MM	= 600 pcs
MP	= 672 pcs
AT	= 3.000 pcs

Tabel IV.23. Laporan Laba Rugi Titik Impas
Konveksi "Husna Collection"
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Untuk Periode September 2021

Keterangan	SD (Rp)	SMP (Rp)	Kaos Kaki SMA (Rp)	MM (Rp)	MP (Rp)	Atribut Sekolah (AT) (Rp)	Total (Rp)
Penjualan :							
31 unit @ Rp38.000							
87 unit @ Rp40.000							
150 unit @Rp42.000	1.178.000	3.480.000	6.300.000	3.000.000	3.080.000	6.000.000	23.038.000
50 unit @ Rp60.000							
56 unit @ Rp55.000							
250 unit @Rp24.000							
(-) Biaya Variabel							
31 unit @ Rp 5.532							
87 unit @Rp5.286							
150 unit @Rp 5.368	171.492	459.882	805.200	277.850	311.192	1.275.000	3.300.616
50 unit @Rp 5.557							
56 unit @ Rp 5.557							
250 unit @ Rp 5.100							
Margin Kontribusi	1.006.508	3.020.118	5.494.800	2.722.150	2.768.808	4.725.000	19.737.384
(-) Biaya Tetap							10.408.800
Laba Rugi							9.324.360*

Sumber : Data Diolah

Keterangan :

*Rp 9.328.584dibulatkan menjadi Rp 9.324.360

Dibulatkan mengikuti target perolehan laba pada bulan September 2021, karena data diatas adalah laporan laba rugi target laba.

4. Menentukan besarnya margin keamanan (*Margin Of Safety*) dan Rasio margin keamanan

a. CM = Penjualan bersih – Biaya Variabel
= Rp 200.112.000 – Rp 25.901.000
= Rp 174.211.000

b. RCM = $\frac{\text{CM}}{\text{Penjualan}}$ x 100%

= $\frac{\text{Rp 174.211.000}}{\text{Rp 200.112.000}}$ x 100%

= 87,05%

c. Margin Keamanan *(Margin Of Safety)*
Margin Keamanan = Total Penjualan – Penjualan per titik impas
= Rp 200.112.000 - Rp 12.144.000
= Rp187.968.000

d. Rasio MoS (Margin Of Safety)

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan per bajet - Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per bajet}} \text{ X } 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp 200.112.000 – Rp 12.144.000}}{\text{Rp 200.112.000}} \text{ X } 100\%$$

= 93,93%

Analisis *Break Event Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Konveksi "Husna Collection"

Berdasarkan data-data yang sudah ada Konveksi "Husna Collection" dapat melakukan analisis perencanaan laba. Dengan mengetahui volume penjualan biaya varaibel dan biaya tetap Konveksi "Husna Collection" dapat merencanakan laba yang diinginkan perusahaan sesuai dengan kemamapuan yang dimiliki Konveksi "Husna Collection". Setelah data anggaran penjualan diketahui maka dapat dihitung rencana laporan laba dengan metode *Contribusi Margin* dimana berdasarkan perhitungan perencanaan laba bulan Juni 2021, didapatkan bahwa Konveksi "Husna Collection" akan mengalami BEP pada penjualan kaos kaki dan atribut sekolah sebanyak 317 unit (Rp 11.494.812) sehingga dalam penjualan 317 unit Konveksi "Husna Collection" tidak mengalami kerugian dan mendapatkan keuntungan, jadi Konveksi "Husna Collection" jika menginginkan untuk mendapatkan laba harus menjual kaos kaki dan atribut sekolah lebih dari 317 unit. Untuk perencanaan laba bulan Juni Konveksi "Husna Collection" menargetkan yaitu 36% dengan hasil sebesar 684 unit. Dalam perhitungan diatas juga telah diketahu titik aman atau *margin of safety*, jika penjualan kaos kaki dan atribut sekolah pada Konveksi "Husna Collection" berjumlah Rp 411.769.188 ini diartikan Konveksi "Husna Collection" sudah mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

Perhitungan perencanaan laba bulan Juli 2021, didapatkan bahwa Konveksi "Husna Collection" akan mengalami BEP pada penjualan kaos kaki dan atribut sekolah sebanyak 319 unit (Rp 11.689.000) sehinga dalam penjualan 319 unit Konveksi "Husna Collection" tidak mengalami kerugian dan mendapatkan keuntungan, jadi Konveksi "Husna Collection" jika mengiginkan untuk mendapatkan laba harus menjual kaos kaki dan atribut sekolah lebih dari 319 unit. Untuk perencanaan laba bulan Juni Konveksi "Husna Collection" menargetkan yaitu 36% dengan hasil sebesar 677 unit. Dalam perhitungan diatas juga telah diketahu titik aman atau margin of safety, jika penjualan kaos kaki dan atribut sekolah pada Konveksi "Husna Collection" berjumlah Rp 314.351.000 ini diartikan Konveksi "Husna Collection" sudah mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

Perhitungan perencanaan laba bulan Agustus 2021, didapatkan bahwa Konveksi "Husna Collection" akan mengalami BEP pada penjualan kaos kaki dan atribut sekolah sebanyak 331 unit (Rp 12.150.000) sehinga dalam penjualan 331 unit Konveksi "Husna Collection" tidak mengalami kerugian dan mendapatkan keuntungan, jadi Konveksi "Husna Collection" jika mengiginkan untuk mendapatkan laba harus menjual kaos kaki dan atribut sekolah lebih dari 331 unit. Untuk perencanaan laba bulan Juni Konveksi "Husna Collection" menargetkan yaitu 36% dengan hasil sebesar 629 uni. Dalam perhitungan diatas juga telah diketahu titik aman atau margin of safety, jika penjualan kaos kaki dan atribut sekolah pada Konveksi "Husna Collection" berjumlah Rp 190.626.000 ini diartikan Konveksi "Husna Collection" sudah mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

Perhitungan perencanaan laba bulan September 2021, didapatkan bahwa Konveksi "Husna Collection" akan mengalami BEP pada penjualan kaos kaki dan atribut sekolah sebanyak 329 unit (Rp 12.144.000) sehinga dalam penjualan 329 unit Konveksi "Husna Collection" tidak mengalami kerugian dan mendapatkan keuntungan, jadi Konveksi "Husna Collection" jika mengiginkan untuk mendapatkan laba harus menjual kaos kaki dan atribut sekolah lebih dari 329 unit. Untuk perencanaan laba bulan Juni Konveksi "Husna Collection" menargetkan yaitu 36% dengan hasil sebesar 625 unit. Dalam perhitungan diatas juga telah diketahu titik aman atau margin of safety, jika penjualan kaos kaki dan atribut sekolah pada Konveksi "Husna Collection" berjumlah Rp 187.968.000 ini diartikan Konveksi "Husna Collection" sudah mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

Hasil perhitungan Margin Of Safety pada Konveksi "Husna Collection" dapat dilihat bahwa batas maksimum penjualan harus turun agar Konveksi "Husna Collection" tidak menderita kerugian. Untuk bulan Juni 2021 batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar 92,05%-97,28% dari total penjualan. Untuk bulan Juli 2021 batasan maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar 90,46%-96,65% dari total penjualan. Untuk bulan Agustus 2021 batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar 87,16%-94,008% dari total penjualan. Dan pada bulan September 2021 batas maksimum yang boleh terjadi penurunan yaitu sebesar 87,05%-93,93% dari total penjualan.

Pada bulan September 2021 Konveksi "Husna Collection" mendapatkan MOS yang paling rendah dibandingkan bulan yang lainnya. Pada bulan September 2021 Konveksi "Husna Collection" harus berhati-hati mengamati penjualan dan mngontrol biaya sehinga tidak akan menghasilkan kerugian karena semakin rendah presentase dari MOS maka akan semkain besar untuk munculnya rugi.

Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil perhitungan dan pembahasan sebelumnya, maka diperoleh hasil bahwa *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah Konveksi "Husna Collection" selama bulan Juni sampai September 2021 sebagai berikut :

Tabel V.1. Tingkat *Break Even Point* Penjualan (dalam Unit)

No	Bulan	*Break Even Point* (BEP)					
		SD	SMP	SMA	MM	MP	AT
1	Juni	16	54	76	16	28	127
2	Juli	16	57	67	22	29	128
3	Agustus	17	56	73	23	30	132
4	September	16	46	79	26	30	118

Sumber : Data Diolah

Tabel V.2. Tingkat Break Even Point Penjualan (dalam Rupiah)

No	Bulan	*Break Even Point* (BEP) (Rupiah)
1	Juni	Rp. 11.494.812
2	Juli	Rp. 11.689.000
3	Agustus	Rp. 12.150.000
4	September	Rp. 12.144.000

Sumber : Data Diolah

2. Berdasarkan hasil perhitungan *Margin Of Safety* (MOS) maka diperoleh informasi mengenai maksimum volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak menderita rugi. Berikut tabel hasil perhitungan *Margin Of Safety* (MOS) dan rasio *Margin Of Safety* (MOS) :

Tabel V.3. Margin Of Safety dan rasio Margin Of Safety

No	Bulan	*Margin Of Safety* (MOS)	Rasio *Margin Of Safety* (MOS)
1	Juni	Rp. 411.769.188	92,05% - 97,28%
2	Juli	Rp. 314.351.000	90,46% - 96,65%
3	Agustus	Rp. 190.626.000	87,16% - 94,008%
4	September	Rp. 187.968.000	87,05% - 93,93%

Sumber : Data Diolah

Saran

Saran yang dapat penulis berikan setelah mengadakan penelitian di Konveksi "Husna Coolection" desa Karangglonggong sebagai berikut :

1. Bagi Konveksi "Husna Colletion"

a. Sebaiknya Konveksi "Husna Collection" desa Karangglonggong menerapkan perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mengetahui jumlah minimal produk yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian. Pada dasarnya semua perusahaan didirikan untuk mendapatkan laba, maka dengan analisis *Break Even Point* (BEP) perusahaan akan lebih mudah untuk merencanakan laba yang diharapkan.

b. Penerapan analisis Break Even Point (BEP) tersebut hendaknya disertai dengan pemahaman yang baik mengenai pemisahan biaya tetap dan biaya variabel yang selama ini belum dilakukan oleh perusahaan. Sehingga perusahaan seharusnya menambah karyawan dalam bidang keuangan yang memiliki latar belakang pendidikan akuntansi untuk membantu dalam pembuatan laporan keuangan.

c. Konveksi "Husna Collection" harus memperhatikan peningkatan ramalan penjualan untuk mendapatkan laba yang maksimum serta harus memproduksi produk diatas titik impas atau *break even point* sehingga laba yang direncanakan dapat dapat terpenuhi dan tetap harus memperhatikan tingkat *Margin of Safety* dan margin kontribusi.

d. Untuk mengetahui jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan agar tidak mengalami kerugian maka perlu adanya analisis untuk mengukur keamanan perusahaan *(Margin Of Safety).*

2. Bagi Konveksi Lainnya

Sebaiknya para konveksi lainnya menerapkan perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mengetahui jumlah minimal produk yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian dan melakukan efisiensi dalam hal apa pun mengenai bahan baku, biaya, volume, penjualan, kegiatan perusahaan dan produktivitas karyawan harus benar-benar diawasi agar tidak terjadi pengeluaran yang berlebihan dari pihak pengusaha, karena itu pengusaha kini harus benar benar mampu menekan biaya seminimal mungkin dan meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin. Karena dua hal tersebut merupakan kunci dasar dalam meningkatkan keuntungan sebuah usaha.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya diharapkan faktor-faktor yang berkaitan dengan analisis *Break Even Point* (BEP) terutama biaya tetap dan biaya variabelnya agar dapat meningkatkan laba.

DAFTAR PUSTAKA

Ariarti,Genis, Tri, Mutia, 2019. "Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Konveksi "Selir Hati" Di Desa Kalisana". Jurnal Ilmiah Mahasiswa UPB. Universitas Putra Bangsa Kebumen.

Halim, Abdul., Supomo, Bambang., Kusufi S Muhammad. 2012. Akuntansi Manajerial. Edisi Kedua. Cetakan Ketiga. BPFE. Yogyakarta.

Jubaedah, E. 2021. Analisis *Break Even Point* Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus PT Dirgantara Indonesia). *Jurnal Industri Elektro dan Penerbangan*, *10*(1).

Kasmir. 2019. Analisis Laporan Keuangan. Edisi Revisi. Cetakan Duabelas. Depok : PT RajaGrafindo Persada.

Munawir, S. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Cetakan Ketujuhbelas. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

Putri, Dhea, Rahma, Ratih Widyastuti, Nurul Ramadhayanti, Hammam Zaki. 2021. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Usaha*

Rumahan Donat Buk Rum). Research In Accounting Journal Universitas Muhammadiyah Riau.

Rahidun Simangunsong dan Rasmi Sitohang. 2021. *Analisis Pengaruh Break Even Point Sebagai Alat Perencanan Laba Pada PT. Karya Plasindo.* Jurnal Sains dan Teknologi ISTP.

Rumanintya Lisaria Putri. 2017. *Analisis Brek Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar).* Jurnal Benefit Universitas Islam Balitar.

Siregar, Bladric, Bambang Suripto, Dody Hapsoro, Eko Widodo Lo, Erlina Herowati, Lita Kusumasari, dan Nurofik. 2013. *Akuntansi Biaya Edisi 2.* Jakarta: Salemba Empat.

Sujarweni, V. Wiratna. 2017.*Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.

.