

**ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT  
PERENCANAAN LABA PADA UD. DAPUR SEHATI  
DESA SEMIRING KABUPATEN SITUBONDO**

**Oleh :**  
**Anik Sudarismiati<sup>\*)</sup>**  
**Zainal Anshory<sup>\*\*)</sup>**

**Abstrak**

*Profit planning needed in a company needs all types of production activities not in vain, and with this analytical method the company can minimize costs that may be needed. The measure that is often bought for success is not the management of a company is the profit obtained by the company. Income by three factors, namely product selling prices, costs and sales volume. This research was conducted with the aim of (1) Find the BEP level obtained by UD. Dapur Sehati in 2016. (2) Know the sales plan at UD. Dapur Sehati in 2017 and 2018. (3) Find out the profit plan you want to achieve UD. Dapur Sehati in 2017 and 2018. This research was conducted at UD. Dapur Sehati Semiring Village, Situbondo Regency. Data obtained by using documentation techniques, interviews, and literature. Data analysis uses the Break Even Point formula, Margin of Safety, Margin, quadratr rate method, sales forecast, and minimal sales. UD. Dapur Sehati is a company that manufactures various processed fish, one of which is shredded tuna. The results of the analysis are as follows: (1) BEP for tuna abon products is 6,548 units with a nominal value of Rp 163,710,358. (2) The Safety Margin of tuna shredded products is 69%. (3) The margin of donating tuna shredded products is Rp. 238,266,250, and the approved margin ratio is 48%. (4) Based on UD sales forecast. Dapur Sehati will be able to reach sales volume of 21,184 pcs in 2017 with a value of Rp.529,600,000 and sales forecast for 2018 UD. Dapur Sehati will be able to reach sales volumes of 23,608 pcs with a value of Rp.590,200,000. (5) in 2017 UD's profit plan. Dapur Sehati for Rp. 175,802,667. While in 2018 UD's profit plan. Dapur Sehati is Rp. 204,890,667.*

*Keyword : Break Even Point, Margin of Safety, Margin Kontribusi, Ramalan Penjualan, dan rencana laba.*

**PENDAHULUAN**

**Latar Belakang**

Industri adalah suatu saha atau kegiatan pengolahan bahan mentah

---

<sup>\*)</sup> Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Abdurachman Saleh Situbondo.

<sup>\*)</sup> Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Abdurachman Saleh Situbondo.

atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai untuk mendapatkan keuntungan. Industri pengolahan merupakan salah satu sektor industry yang memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional negara. Selain itu, sektor industry pengolahan juga merupakan salah satu penyedia lapangan pekerjaan yang cukup

penting. Industri kecil adalah salah satu jenis industry yang paling banyak terdapat di Indonesia. Industri kecil sendiri adalah industry yang jumlah karyawan atau tenaga kerjanya antara 5-19 orang.

Tujuan mendirikan usaha ini untuk memperoleh keuntungan yang digunakan untuk kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif. Pada kalangan pengusaha itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisah kandi masalah penjualan, peningkatan penjualan yang tinggi bukan selalu berarti mendapatkan laba yang lebih besar.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba dipengaruhi oleh tiga factor 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 factor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri diartikan

keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis impas (*break-even*) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume. 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 Even 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 industry dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam presentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

UD. Dapur Sehati merupakan UMKM yang terletak di Jl. Pelabuhan Kalbut RT.01 RW.09 Desa Semiring Kecamatan Mangaran Kabupaten Situbondo bergerak dalam bidang pengolahan ikan dan melakukan berbagai upaya kearah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Dalam rangka upaya tersebut, maka

UD. Dapur Sehati perlu menyusun suatu perencanaan, baik untuk perencanaan penjualan maupun perencanaan mengenai biaya-biaya yang digunakan dalam proses produksi. Karena dengan perencanaan yang baik akan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha untuk memperoleh laba yang diinginkan. Produk olahan UD. Dapur sehati diantaranya adalah Abon ikan Tuna, bakso ikan tuna, abon ikan cakalan, abon ikan lele, abon cabe teri, stik ikan, dan ikan teri crispy.

Analisis *break even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume, dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba usaha dimasa yang akan datang.

### **Rumusan Masalah**

1. Berapakah BEP yang dicapai UD. Dapur Sehati Desa Semiring Kabupaten Situbondo pada tahun 2016?
2. Berapakah rencana penjualan UD. Dapur Sehati Desa Semiring Kabupaten Situbondo pada tahun 2017 dan 2018?
3. Bagaimana perencanaan Laba yang ingin dicapai UD. Dapur Sehati Desa Semiring Kabupaten Situbondo pada tahun 2017 dan 2018?

### **1. Tinjauan Pustaka**

#### **Pengertian Laporan Keuangan**

Menurut Harahap (2009:105) laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu. Adapun jenis laporan keuangan yang lazim dikenal adalah neraca, laporan laba

rugi atau hasil usaha, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, dan laporan posisi keuangan.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan untuk perusahaan terdiri dari laporan-laporan yang melaporkan posisi keuangan perusahaan pada suatu waktu tertentu, yang dilaporkan dalam neraca dan perhitungan laporan laba rugi serta laporan perubahan ekuitas dan laporan arus kas, dimana neraca menunjukkan jumlah aset, kewajiban dan ekuitas perusahaan. Laporan laba rugi menunjukkan hasil operasi perusahaan selama periode tertentu, sedangkan laporan perubahan ekuitas menunjukkan sumber dan penggunaan atau alasan-alasan yang menyebabkan perubahan ekuitas perusahaan.

### **Tujuan Laporan Keuangan**

Menurut Fahmi (2011:28), tujuan utama dari laporan keuangan adalah memberikan informasi keuangan yang mencakup perubahan dari unsur-unsur laporan keuangan yang ditujukan kepada pihak-pihak lain yang berkepentingan dalam menilai kinerja keuangan terhadap perusahaan di samping pihak manajemen perusahaan. Para pemakai laporan akan menggunakannya untuk meramalkan, membandingkan, dan menilai dampak keuangan yang timbul dari keputusan ekonomis yang diambilnya. Informasi mengenai dampak keuangan yang timbul tadi sangat berguna bagi pemakai untuk meramalkan, membandingkan dan menilai keuangan. Seandainya nilai uang tidak stabil, maka hal ini akan dijelaskan dalam laporan keuangan. Laporan keuangan akan lebih bermanfaat apabila yang dilaporkan tidak saja aspek-aspek kuantitatif,

tetapi mencakup penjelasan-penjelasan lainnya yang dirasakan perlu. Dan informasi ini harus faktual dan dapat diukur secara objektif.

#### **Karakteristik Laporan Keuangan**

1. Dapat dipahami
2. Relevan
3. Keandalan
4. Pertimbangan sehat
5. Dapat dibandingkan

#### **Penggolongan Biaya**

1. Biaya tetap
2. Biaya variabel
3. Biaya semivariabel

#### **Pengertian Break Even Point**

Menurut Hansen dan Mowen (2006 : 274) “ *Break event Point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan tota biaya, titik dimana Laba sama dengan nol”. Perusahaan mendapatkan pendapatan yang sama besarnya dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Analisis *break even* merupakan salah satu bentuk analisis biaya, volume dan laba yang analisisnya menggunakan biaya variabel dan biaya tetap. Analisis *break even* digunakan untuk menentukan tingkat penjualan untuk menutup biaya yang telah dikeluarkan perusahaan.

Menurut Riyanto (2013:364-365) Perhitungan *Break Even Point* dengan menggunakan rumus aljabar dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu :

- a. Atas dasar unit  
Mencari BEP (unit) dapat dengan cara biaya tetap dibagi harga jual per unit dikurangi biaya variabel per unit.
- b. Atas dasar sales dalam rupiah  
Sedangkan BEP (dalam rupiah) dapat dengan cara biaya tetap

dibagi satu dikurangi biaya variabel dibagi volume penjualan.

#### **Pengertian Margin of Safety**

Menurut Riyanto (2013:366) *Margin of safety* merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan atau dibudgetkan (*budgedted sales*) dengan penjualan pada *breakeven*. Maka, *Margin of safety* adalah juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian.

#### **Pengertian Margin Kontribusi**

*Contribution Margin* (CM) adalah jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variable. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut. Menurut Garrison, (2006:328) Akuntansi Manajemen mengemukakan bahwa, *Contribution Margin* merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variable yang merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian nantinya akan menjadi laba.

#### **Pengertian Ramalan Penjualan**

Ramalan penjualan merupakan jumlah penjualan yang kita perkirakan akan terjadi dimasa yang akan datang untuk menghadapi unsur ketidakpastian. Dalam dunia usaha, perusahaan sering berhadapan dengan keadaan yang tidak pasti, sehingga suatu perusahaan tidaklah akan dapat menjalankan aktivitasnya. Walau perusahaan mempunyai rencana hasil dari suatu ramalan. Namun demikian, jika ramalan tersebut dibuat berdasar

atas dasar pemikiran yang rasional dengan teknik-teknik tertentu, maka hasilnya akan lebih baik daripada tanpa rencana sama sekali. Ramalan penjualan merupakan proyek teknis dari permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi (Adisaputro dan Asri, 2003:147).

Perencanaan laba (*profit Planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan (Carter, 2009:4). "perencanaan laba merupakan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.

Menurut Supriyono (2002: 331) yang menyatakan bahwa Perencanaan laba (*profit planning*) adalah "perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan".

### **KerangkaKonseptual**

Menurut Sugiyono (2009:60) kerangka konseptual adalah suatu hubungan atau kaitan antara konsep satu terhadap konsep yang lainnya dari masalah yang ingin diteliti. Kerangka konseptual ini gunanya untuk menghubungkan atau menjelaskan secara panjang lebar tentang suatu topik yang akan dibahas. Pada penelitian ini UD. Dapur Sehati melakukan usaha pengolahan abon ikan dengan bahan baku ikan segar hasil laut, dari UD. Dapur sehati diperoleh Perhitungan laporan keuangan berupa neraca dan laporan

laba/rugi tahun 2016, serta ramalan penjualan periode tahun 2012-2016. Penelitian ini menggunakan lima metode analisis data berupa analisa *Break Even Point*, *Margin of Safety*, Margin Kontribusi, analisis Metode kuadrat terkecil, ramalan penjualan, dan penjualan minimal untuk mengetahui perencanaan laba.

## **2. Metode Penelitian Rancangan Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk memberikan informasi mengenai data yang diamati agar bermakna dan komunikatif, dilakukan dengan cara memecahkan permasalahan yang ada sekarang kemudian memprediksi keadaan dimasa yang akan datang (Purwanto, 2007:109). Kasus yang akan diteliti dan dianalisis dalam penelitian ini antara lain yaitu tentang masalah perencanaan laba yang selama ini belum benar-benar dilakukan oleh perusahaan tempat penelitian ini berlangsung. Untuk menyusun perencanaan laba, sebelumnya dilakukan pengumpulan data kemudian diolah untuk menentukan ramalan penjualan, biaya-biaya dan harga jual dimasa yang akan datang, *break even point*, *margin ofsafety*, dan *margin kontribusi*. Analisis *break even* merupakan salah satu bagian dari konsep analisis biaya, volume, dan laba. Analisis *break even* menitik beratkan pada tingkat penjualan minimum sesuai dengan laba yang direncanakan dan penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Kemudian hasil analisis BEP (*Break Even Point*) ini digunakan sebagai alat bantu untuk perencanaan laba perusahaan untuk periode yang akan datang.

### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian dilaksanakan pada UD. Dapur Sehati yang beralamat di Desa Semiring Kabupaten Situbondo. Waktu penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juli 2017 sampai dengan Bulan September 2017.

### **Identifikasi dan Definisi**

#### **Operasional Variabel**

##### **Identifikasi Variabel**

- a. Harga
- b. Biaya tetap
- c. Biaya variabel
- d. Volume penjualan
- e. Penjualan yang direncanakan
- f. Penjualan pada *Break even*
- g. Ramalan penjualan
- h. Jumlah Tahun
- i. Nilai penjualan pada periode dasar
- j. Besarnya perubahan variabel
- k. Kode waktu

##### **Definisi Operasional Variabel**

- a. Harga merupakan satuan nilai yang diberikan pada suatu komunitas sebagai informasi dari produsen.
- b. Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun.
- c. Biaya variabel adalah biaya yang secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktifitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktifitas.
- d. Volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya barang atau jasa yang terjual.

- e. Penjualan yang direncanakan merupakan jumlah penjualan yang direncanakan pada periode produksi tertentu.
- f. Penjualan pada BEP merupakan hasil dari perhitungan BEP yang penjualan tersebut berada pada titik impas dalam periode produksi tertentu.
- g. Ramalan penjualan merupakan jumlah penjualan yang kita perkirakan akan terjadi dimasa yang akan datang untuk menghadapi unsur ketidakpastian.
- h. Jumlah Tahun merupakan jumlah banyaknya tahun yang akan dianalisis dalam ramalan penjualan.
- i. Nilai penjualan pada periode dasar merupakan hasil yang dicari melalui perhitungan jumlah penjualan dikurangi dengan perubahan variabel di periode waktu kemudian dibagi dengan jumlah tahun yang dianalisis.
- j. Perubahan variabel merupakan nilai yang berubah setiap periode waktu tertentu.
- k. Kode waktu merupakan kode yang diberikan untuk membedakan waktu dasar pada data penjualan.

### **Teknik Pengumpulan Data**

1. Dokumentasi  
Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan mengadakan pencatatan, pengumpulan bahan-bahan tertulis, yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang tengah peneliti amati. Data yang diperoleh dari perusahaan.

2. Wawancara  
 wawancara adalah usaha mengumpulkan informasi dengan mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan, untuk dijawab secara lisan pula. Dalam hal ini mengadakan tanya jawab atau wawancara secara langsung dengan pemilik usaha untuk memperoleh keterangan yang belum jelas dan terjawab dalam daftar pertanyaan yang diajukan.
3. Studi pustaka  
 Studi pustaka merupakan langkah awal dalam periode pengumpulan data studi pustaka merupakan metode pengumpulan data yang diarahkan kepada pencarian data dan informasi melalui dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis, foto-foto, gambar, maupun dokumen elektronik yang dapat mendukung dalam proses penulisan.

### **Metode Analisis Data**

#### **Metode kuadrat terkecil**

Menurut Carter (2009:74) memisahkan biaya tetap dan biaya variabel pada biaya semi variabel menggunakan metode kuadrat terkecil :

$$y = a + bx$$

$$b = \frac{n\sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b\sum x}{n}$$

Keterangan:

- y : Variabel tidak bebas (biaya)  
 x : Variabel bebas (volume kegiatan)  
 a : Unsur biaya tetap  
 b : Unsur biaya variabel

n : Tahun

### **Analisis break even Point**

Menurut Riyanto (2013:364-365) Perhitungan *Break Event Point* dengan menggunakan rumus dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu :

c. Atas dasar unit

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P - V}$$

Dimana :

- P = Harga jual per unit  
 V = Biaya variabel per unit  
 FC = Biaya tetap  
 Q = Jumlah unit /  
 Quantitas produk yang dihasilkan dan jual.

d. Atas dasar sales dalam rupiah

$$BEP (\text{dalam rupiah}) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana :

- FC = Biaya tetap  
 VC = Biaya variabel  
 S = Volume penjualan

### **Analisis Margin of Safety**

Menurut Riyanto (2013: 366) besarnya margin of safety dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Penjualan direncanakan} - \text{penjualan pada BEP}}{\text{Penjualan direncanakan}} \times 100\%$$

### **Analisis Margin Kontribusi**

Menurut Bustamidan Nurlela, (2009:134) Menentukan kontribusi margin dan Rasio kontribusi margin dapat digunakan dengan rumus:  
 Margin Kontribusi = Total Penjualan – Total Biaya Variabel

$$\frac{\text{Rasio margin kontribusi}}{\text{margin kontribusi}} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{total penjualan}}$$

### Ramalan Penjualan

Menurut Dajan, (2009:217) ramalan penjualan adalah proyek teknis dari permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah *trend linier dengan least square method* :

$$y = a + bx$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

Dimana :

- Y = Nilai penjualan yang diramalkan / ditaksir
- a = Nilai penjualan (y) pada periode dasar
- b = besarnya perubahan variabel y pada setiap perubahan satu unit variabel x (bilangan berubah untuk satuan waktu)
- x = satuan / periode waktu
- n = jumlah tahun / periode data yang di analisis (banyaknya pasangan data)

### Perencanaan Laba

Menurut Riyanto (2013:372-373) dalam keadaan BEP besarnya biaya total adalah tetap sama besarnya dengan penghasilan penjualan.

$$\text{Jadi, sales} = \text{FC} + \text{VC}$$

$$\text{VC} = \text{Sales} - \text{FC}$$

$$\text{Bentuk presentase (Variable expense ratio)} = \frac{\text{VC}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

Setelah mengetahui besarnya “*variable expense ratio*” maka dapat ditentukan besarnya penjualan minimal tersebut dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Penjualan minimal} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{S}}$$

Dimana :

FC= biaya tetap

$$\frac{\text{VC}}{S} = \text{variable expense ratio}$$

## 4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

### Metode Kuadrat Terkecil

Hasil dari analisis tersebut dihasilkan atau dibedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, dari total biaya listrik selama setahun pada tahun 2016 yaitu Rp. 1.822.000. biaya tetap sebesar Rp. 722.000 dan biaya variabel sebesar Rp. 1.100.000, perhitungan metode kuadrat terkecil ini terdapat pada lampiran 5.

### Analisis Break Even Point

titik impas (*Break even point*) produk abon ikan tuna adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel per unit} &= \frac{\text{total biaya variabel}}{\text{volume penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. 259.233.750}}{19.900} \\ &= 13.027 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP dalam unit} &= \frac{\text{FC}}{P - V} \\ &= \frac{\text{Rp.78.405.333}}{\text{Rp.25.000} - 13.027} \\ &= \frac{\text{Rp.78.405.333}}{\text{Rp.11.973}} = 6.548 \text{ pcs} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP dalam Rupiah} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{S}} \\ &= \frac{\text{Rp.78.405.333}}{1 - \frac{\text{Rp.259.233.750}}{19.900}} \\ &= \frac{\text{Rp.78.405.333}}{1 - 0,52} \\ &= \frac{\text{Rp.78.405.333}}{0,48} \\ &= \text{Rp. 163.710.358} \end{aligned}$$

Dapat dijelaskan bahwa tingkat penjualan yang harus dicapai UD. Dapur Sehati berada pada titik impas atau *Break even* untuk produk abon ikan tuna sebesar 6.548 pcs atau senilai Rp. 163.710.358.

### **Analisis Margin of Safety**

UD. Dapur Sehati merencanakan penjualan sebanyak 21.184 pcs, maka besarnya *Margin of Safety* produk abon ikan tuna pada UD. Dapur Sehati tahun 2016 dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 MOS &= \frac{\text{penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan pada BEP}}{\text{penjualan yang direncanakan}} \times 100\% \\
 &= \frac{21.184 - 6.548}{21.184} \times 100\% \\
 &= \frac{14.636}{21.184} \times 100\% \\
 &= 69\%
 \end{aligned}$$

Keterangan : *Margin of Safety* produk abon ikan tuna UD. Dapur Sehati adalah 69% ini berarti jika penjualan sebenarnya berkurang atau menyimpang lebih besar dari 69% (dari penjualan yang direncanakan) maka perusahaan akan menderita kerugian.

### **Analisis Margin Kontribusi**

Besarnya margin kontribusi produk abon ikan tuna yaitu :  
 Margin kontribusi = total penjualan – total biaya variabel  
 = Rp. 497.500.000 – Rp. 259.233.750  
 = Rp. 238.266.250

$$\begin{aligned}
 \text{rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{total penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 238.266.250}}{\text{Rp. 497.500.000}} \\
 &= 48\%
 \end{aligned}$$

Jadi, margin kontribusi produk abon ikan tuna sebesar Rp. 238.266.250.

jika margin kontribusi lebih besar biaya tetap maka perusahaan akan mendapatkan laba, jika margin kontribusi lebih kecil biaya tetap maka akan rugi. Sedangkan presentase kontribusi margin terhadap penjualan sebesar 48%.

### **Ramalan Penjualan**

#### **Perhitungan Ramalan Penjualan untuk tahun 2017 & 2018**

TAHUN	PENJUALAN (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
2012	9.720	-2	4	-19.440
2013	11.430	-1	1	-11.430
2014	13.200	0	0	0
2015	15.310	1	1	15.310
2016	19.900	2	4	39.800
<b>TOTAL</b>	<b>69.560</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>24.240</b>

Sumber : UD. Dapur Sehati, tahun 2017

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n \cdot \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{5 \times 24.240 - 0 \times 69.560}{5 \times 10 - (0)^2} \\
 &= \frac{121.200 - 0}{50 - 0} \\
 &= \frac{121.200}{50} \\
 \mathbf{b} &= \mathbf{2.424} \\
 a &= \frac{\sum y - b \sum x}{n} \\
 &= \frac{69.560 - 2.424(0)}{5} \\
 &= \frac{69.560 - 0}{5} \\
 &= \frac{69.560}{5} \\
 \mathbf{a} &= \mathbf{13.912}
 \end{aligned}$$

Ramalan penjualan tahun 2017 :

$$Y = a + bx$$

$$Y = 13.912 + 2.424(3)$$

$$Y = 13.912 + 7.272$$

$$Y = \mathbf{21.184}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diramalkan bahwa penjualan yang akan dicapai pada tahun 2017 mendatang UD. Dapur Sehati mampu menjual produk abon ikan tuna sebanyak 21.184 pcs dengan harga Rp.25.000 per unit yaitu senilai Rp.529.600.000.

Ramalan penjualan tahun 2018 :

$$Y = a + bx$$

$$Y = 13.912 + 2.424(4)$$

$$Y = 13.912 + 9.696$$

$$Y = \mathbf{23.608}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diramalkan bahwa penjualan yang akan dicapai pada tahun 2018 mendatang UD. Dapur Sehati mampu menjual produk abon ikan tuna sebanyak 23.608 pcs dengan harga Rp.25.000 yaitu senilai Rp.590.200.000.

### **Analisis Perencanaan Laba**

Rencanalaba produk abon ikan tuna untuk tahun 2017 dapat di rencanakan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$VC = Sales - FC$$

$$VC = Rp.163.710.358 - Rp.78.405.333$$

$$= Rp. 85.305.025$$

*variable expense ratio*

$$= \frac{Rp. 85.305.025}{Rp. 163.710.358} \times 100$$

$$= 52\%$$

Setelah diketahui *variable expense ratio*, maka rencana laba dapat ditentukan sebagai berikut:

*Penjualan minima*

$$= \frac{FC + Keuntungan}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$529.600.000 = \frac{Rp. 78.405.333 + X}{1 - \frac{52}{100}}$$

$$529.600.000 = \frac{Rp. 78.405.333 + X}{0,48}$$

$$529.600.000 \times 0,48$$

$$= Rp. 78.405.333 + X$$

$$254.208.000 = Rp. 78.405.333 + X$$

$$X = 254.208.000 - 78.405.333$$

$$X = 175.802.667$$

Berdasarkan perhitungan diatas rencana laba UD. Dapur Sehati tahun 2017 adalah Rp.175.802.667.

Sedangkan rencanalaba produk abon ikan tuna untuk tahun 2018 dapat di rencanakan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

*Penjualan minimal*

$$= \frac{FC + Keuntungan}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$590.200.000$$

$$= \frac{Rp. 78.405.333 + X}{1 - \frac{52}{100}}$$

$$590.200.000$$

$$= \frac{Rp. 78.405.333 + X}{0,48}$$

$$590.200.000 \times 0,48 = Rp. 78.405.333 + X$$

$$283.296.000 = Rp. 78.405.333 + X$$

$$X = 283.296.000 - 78.405.333$$

$$X = 204.890.667$$

Berdasarkan perhitungan diatas rencana laba UD. Dapur Sehati tahun 2018 adalah Rp.204.890.667.

### **Pembahasan**

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan besarnya laba yang direncanakan. Dari hasil perhitungan dan analisis data dari perusahaan UD.

Dapur sehati maka didapat estimasi atau perencanaan yang harus diperhatikan dan dilakukan oleh perusahaan UD. Dapur Sehati agar laba yang seharusnya diperoleh bisa terealisasi. Faktor-faktor estimasi tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Harga pokok penjualan variabel pada tahun 2016 sebesar Rp 295.955.750 dan juga diperoleh hasil perhitungan laba bersih sebelum pajak sebesar Rp 159.860.917. Menggunakan laba bersih sebelum pajak karena perusahaan dikenakan pajak apabila memiliki keuntungan. Jika perusahaan tidak memiliki keuntungan atau keuntungan sama dengan nol, maka perusahaan tidak dikenakan pajak. Dalam hal ini UD. Dapur Sehati tidak mengalami kerugian, karena dari hasil analisis data yang telah dilakukan diperoleh laba bersih sebelum pajak sebesar Rp 159.860.917 dan laba bersih setelah pajak sebesar Rp. 143.874.825 setelah dikenakan PPN 10%. Jadi, untuk memperoleh laba sebesar Rp 159.860.917, maka UD. Dapur Sehati harus memperhatikan dan melakukan tindakan sesuai dengan estimasi (perencanaan) dari volume penjualan, tingkat produksi produk, harga jual produk, biaya-biaya yang dikeluarkan dan komposisi produk. - Volume total ramalan penjualan produk abon ikan tuna sebesar 21.184 pcs dengan harga jual Rp 25.000 /unit. – biaya tetap sebesar Rp.78.405.333 total biaya variabel adalah Rp 259.233.750.
- b. BEP untuk produk abon ikan tuna adalah sebesar 6.548 unit dan Rp163.710.358.

- c. *Margin of Safety* produk abon ikan tuna adalah 69% ini berarti bahwa jika penjualan nyata produk abon ikan tuna berkurang atau menyimpang lebih besar dari 69% (dari penjualan yang direncanakan) maka perusahaan akan menderita kerugian.
- d. Marjin kontribusi produk abon ikan tuna adalah Rp. 238.266.250, dan rasio margin kontribusi sebesar 48%.
- e. Berdasarkan perhitungan ramalan penjualan tersebut UD. Dapur Sehati pada tahun 2017 akan mampu menjual produk abon ikan tuna sebanyak 21.184 pcs dengan nilai Rp. 529.600.000. Sedangkan untuk ramalan penjualan UD. Dapur Sehati pada tahun 2018 yang akan datang akan mampu menjual produk abon ikan tuna sebanyak 23.608 pcs atau setara dengan nilai Rp.590.200.000.
- f. Perencanaan laba produk abon ikan tuna ini jika untuk tahun 2017 menargetkan keuntungan sebesar Rp.175.802.667. Sedangkan perencanaan laba produk abon UD. Dapur Sehati pada tahun 2018 menargetkan keuntungan sebesar Rp.204.890.667.

## **5. Simpulan dan Saran**

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis *Break even point* yang dihubungkan dengan perencanaan laba pada UD. Dapur Sehati dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. BEP produk abon ikan tuna tahun 2016 adalah sebesar 6.548 unit dan Rp 163.710.358. UD. Dapur sehati pada tahun 2016 mendapatkan laba bersih sebelum pajak sebesar Rp. 159.860.917 dan laba bersih setelah pajak

sebesar Rp. 143.874.825 setelah dikenakan PPN 10%.Jadi, untuk memperoleh laba sebesar Rp 159.860.917, maka UD. Dapur Sehati harus memperhatikan dan melakukan tindakan sesuai dengan estimasi (perencanaan).

- b. *Margin of Safety* produk abon ikan tuna adalah 69%, ini berarti bahwa jika penjualan sebenarnya produk abon ikan tuna berkurang atau menyimpang lebih besar dari 69% (dari penjualan yang direncanakan) maka perusahaan akan menderita kerugian. Nilai *Margin of Safety* untuk produk abon ikan tuna ini cukup besar sehingga batas toleransi penurunan produksi juga besar. maka UD. Dapur Sehati harus memperhatikan tindakan sesuai ramalan atau estimasi. Marjin kontribusi abon ikan tuna adalah Rp 238.266.250, sedangkan rasio margin kontribusi sebesar 48%.

Berdasarkan atas analisis yang telah dilakukan, ramalan penjualan UD. Dapur Sehati akan mampu mencapai volume penjualan sebesar 21.184 pcs di tahun 2017 dengan nilai Rp.529.600.000.UD.Dapur Sehati dapat merencanakan perencanaan laba untuk tahun 2017 sebesar Rp.175.802.667. Sedangkan untuk tahun 2018 , UD. Dapur Sehati akan mampu mencapai volume penjualan sebesar 23.608 pcs dengan nilai Rp. 590.200.000. dan untuk rencana laba tahun 2018 adalah sebesar Rp.204.890.667.

#### **Saran**

Berdasarkan penelitian dan analisis data yang telah dilakukan, maka dapat diajukan beberapa saran yang berkaitan dengan penelitian ini diantaranya :

- a. UD. Dapur Sehati harus memperhatikan peningkatan ramalan penjualan untuk mendapatkan laba yang maksimum.
- b. UD. Dapur Sehati harus memproduksi 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.
- c. UD. Dapur Sehati sebaiknya menerapkan analisis *Break even point* sebagai alat bantu dalam merencanakan laba. Karena selama ini perusahaan belum menerapkan analisis *Break even point* dalam perencanaan labanya.
- d. Penerapan analisis *Break even point* tersebut hendaknya disertai dengan pemahaman yang baik mengenai pemisahan biaya tetap dan biaya variabel yang selama ini belum dilakukan oleh perusahaan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Adisaputro dan Asri, M. 2003. *Anggaran Perusahaan*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: BPF.
- Armila, Krisna, Warindrani. 2006. *Akuntansi Manajemen*. cetakan pertama. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Badirika, H. 2012. "Analisis BEP Pada PT. Intraco Penta Tbk". Skripsi. Pekanbaru Riau: Universitas Islam Sultan Syarif Kasim.

- Bustami, B.& Nurlela. 2009. *Akuntansi biaya*. Edisi Pertama. Jakarta : Mitra wacana Media.
- Carter, W. K & Milton F. Usry. 2006. *Akuntansi Biaya*. Edisi Ketiga belas. Jakarta: Salemba Empat.
- Carter, W.K. 2009. *Akuntansi Biaya "Cost Accounting"*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dajan, A. 2009. *Pengantar Metode Statistik*. Jilid 1. Jakarta: BPFE.
- Fahmi, I. 2011. *Analisa Laporan Keuangan*. Bandung : Alfabeta.
- Garrison, R.H. 2006. *Akuntansi Manajerial* Buku 1. Ed. 11. Terjemahan Oleh Nuri Hinduan. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen dan Mowen. 2006. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Harahap, S.S. 2009. *Analisis kritis Laporan keuangan*. cetakan ketiga. Ed 1. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Hartini, S. 2011. *Evaluasi Pembelajaran*. Surakarta :Qinant
- Heizer, J & Render, B. 2011. *Manajemen Operasi*. Edisi Sembilan. Buku Dua. Diterbitkan Chriswan Sungkono. Jakarta : Salemba Empat.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2009. *Standar Akuntansi Keuangan*. PSAK No.1. Perjanjian Laporan Keuangan. Jakarta : Salemba Empat.
- Kasmir. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Kieso, et al. 2011. *Intermediate Accounting*. (jilid 1) Ed.12. Emil Salim (Penerjemah). Jakarta : Erlangga
- Kotler, P. 2004. *Manajemen Pemasaran*. Ed. Milinimum. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Ed. Kelima. Yogyakarta : UPPAMP YKPN Universitas Gajah Mada.
- Munawir, S. 2010. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta :Liberty.
- Parade, A,E. 2013. "Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai alat Perencanaan Laba Pada UD. Hartono Putra Balung Jember". Skripsi. Jember: Universitas Jember.
- Purwanto, A. 2007. *Teori Penelitian Kuantitatif, Untuk Administrasi Publik, dan Masalah-masalah Sosial*. Yogyakarta: Gaya Media.
- Puspita, A. 2012. "Analisis Break Even Terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta". Skripsi. Yogyakarta: Univesitas Negri Yogyakarta.
- Rakhmawati, D. 2008. "Analisis BEP Pada Usaha Pengolahan Pucuk

- Daun Teh (Kasus Di Pabrik Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur)". Skripsi. Surakarta: Universitas Sebelas Maret.
- Riyanto, B. 2013. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Ed. 4. Yogyakarta: BPF
- Soliha, A. 2011. "Pengaruh Penetapan BEP Terhadap Laba Pada PT. Semen Gersik (Persero)Tbk". Skripsi. Jakarta: Universitas Mercu Buana.
- Stevenson, W.J. 2014. *Manajemen Operasi*. Buku 2. Ed. 9. Selemba Empat.
- Sugiarto dan Harijono. 2000. *Peramalan Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Utama.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Supriyono. 2002. *Akuntansi Manajemen, Proses Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Suwardjono. 2008. *Teori Akuntansi: Perekayasa dan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPF.
- Swastha, B & Irawan. 2005. *Asas-asas Marketing*. Yogyakarta : Liberty.