

ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI INSTRUMEN PERENCANAAN LABA (PADA PERUSAHAAN PANGAN SEJAHTERA SUKABUMI PABRIK TAUCO)

Astri Nurani^{1*}, Sakti Alamsyah², Sulaeman³

¹Mahasiswa Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sukabumi

²Staf Pengajar Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sukabumi

*Email korespondensi: astrinurani41@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perencanaan laba pada perusahaan Pangan Sejahtera dengan menggunakan metode analisis *break even point*. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pada tahun 2018 BEP mencapai Rp.635.984.615 atau 10.364 unit. Di tahun 2019 BEP mencapai Rp.736.659.375 atau 11.864 unit dan tahun 2020 BEP mencapai Rp.869.831.967 atau 13.303 unit. *Margin of safety* tahun 2018, 2019, dan 2020 adalah 90,70%, 89,94% dan 87,95%. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa perusahaan Pangan Sejahtera telah mencapai titik impas. Adapun perencanaan laba yang diinginkan oleh perusahaan di tahun 2021 sebesar Rp.4.000.000.000 sehingga penjualan harus menghasilkan 120.890 unit atau sebesar Rp.7.427.209.016.

Kata Kunci: Titik Impas, Margin Kontribusi, Margin Keamanan, Perencanaan Laba

PENDAHULUAN

Suatu kegiatan usaha dilakukan untuk memenuhi kebutuhan manusia yang kian hari semakin banyak. Hal ini menjadikan suatu peluang usaha yang dapat memenuhi kebutuhan manusia sekaligus dapat mencari keuntungan. Salah satu ciri bahwa perusahaan dapat bertahan dalam persaingan usaha adalah apabila manajer perusahaan dapat meramalkan penjualan produk yang dapat menutupi biaya produksi yang telah dikeluarkan sehingga menghasilkan keuntungan yang sudah ditargetkan. Apabila manajer tersebut gagal dalam melaksanakan tugasnya, maka perusahaan akan mengalami kerugian karena tidak ketidakmampuan perusahaan untuk menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

Analisis biaya volume laba merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk

perencanaan dan pengambilan keputusan yang menekankan pada harga jual produk. Jadi untuk mengetahui bagaimana pendapatan, beban, dan laba berperilaku ketika volume berubah, analisa biaya volume laba dapat dimulai dengan menentukan titik impas perusahaan (Sujarweni, 2015).

Analisis *break even point* ialah alat untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang memiliki peran sangat penting yang berhubungan erat dengan biaya, unit yang terjual, dan harga. Hery (2014) menyatakan bahwa titik impas ialah jumlah penjualan *output* yang akan menyamakan total pendapatan dengan total biaya. Dengan kata lain, titik impas adalah jumlah unit terjual yang akan menghasilkan laba operasi sebesar Rp.0 (nol rupiah).

Dalam menghitung analisis *break even point* ini harus dilakukan pemisahan biaya-biaya operasional seperti memisahkan biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Biaya (*costs*) adalah suatu sumber daya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepaskan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu (Hongren dalam Salman 2016). Menurut Mutono dan Harjito yang dikutip dalam jurnal (Andrianto, 2016) pada dasarnya untuk memutuskan asumsi dasar diperlukan penggolongan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel untuk menghasilkan suatu produk yang dijual harus diklasifikasikan dan diukur secara realistik sebagai biaya tetap dan biaya variabel.

Break even point adalah salah satu alat untuk membuat suatu perencanaan laba. Jika suatu perusahaan sudah menghitung atau mengetahui nilai *BEP*, maka manajemen akan dengan mudah membuat perencanaan laba dan dapat memperkirakan kemungkinan kerugian apabila terjadi suatu masalah. Disamping merencanakan laba dengan menggunakan analisis *break even point*, diperlukan

pengetahuan untuk mengetahui tingkat keamanan perusahaan yang dinyatakan dalam *margin of safety* (MoS). Margin keamanan (MoS) erat kaitannya dengan analisis *break even point*, yaitu menentukan seberapa besar kurangnya volume penjualan yang boleh turun agar perusahaan tidak mengalami kerugian (Arifin, 2008). Perhitungan ini dapat dinyatakan dalam unit, satuan uang, dan presentase.

Perusahaan Pangan Sejahtera Sukabumi merupakan perusahaan berskala kecil menengah yang memproduksi pengolahan kedelai menjadi produk makanan yaitu tauco. Usaha ini didirikan oleh A. Hamid pada tahun 1986 yang berlokasi di Jl. Pelabuhan II Km. 3 Kota Sukabumi. Perusahaan ini memiliki sekitar 50 orang pegawai secara keseluruhan. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan belum mengetahui bagaimana menghitung perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break even point*. Disamping itu, perusahaan belum memahami berapa seharusnya jumlah minimal barang yang diproduksi untuk dijual agar tidak mengalami kerugian.

Tabel 1. Unit Produksi dan Unit Terjual 2018-2020

Ukuran	2018		2019		2020	
	Unit	Terjual	Unit	Terjual	Unit	Terjual
Cup 30	23.040	24.120	23.040	24.120	24.480	24.320
Cup 100	23.040	24.140	23.040	24.140	24.480	24.240
Ekstra	33.120	34.520	33.120	34.520	35.424	34.790
Jumbo	33.120	34.480	33.120	34.480	35.424	35.080
Jumlah	112.320	117.260	112.320	117.260	119.808	118.430

Pada tabel diatas, terlihat bahwa unit produksi disetiap tahunnya selalu meningkat. Pada tahun 2018 perusahaan memproduksi tauco sebanyak 112.320 unit dan dapat terjual sebanyak 112.140 unit, selisih antara unit produksi dengan yang terjual sebanyak 120 unit. Pada tahun 2019 perusahaan menaikkan

unit produksinya menjadi 117.504 unit dan berhasil terjual sebanyak 117.260 unit dengan selisih 180 unit. Pada tahun 2020 perusahaan menaikkan unit produksinya menjadi 119.808 unit dan terjual sebanyak 118.430 unit dengan selisih 1.378 unit.

Dari data tersebut, terlihat bahwa perusahaan belum bisa menentukan target terhadap jumlah unit produksinya dan belum melakukan perencanaan dengan baik. Karena jumlah antara produk yang terjual dengan jumlah unit yang diproduksi memiliki *gap* yang cukup besar terutama untuk tahun 2020. Maka dari itu perusahaan perlu melakukan analisis *break even point* dalam menentukan berapa jumlah unit yang harus diproduksi dan melakukan perhitungan *margin of safety* untuk mengetahui batas maksimum penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui *break even point* untuk perencanaan laba perusahaan pangan sejahtera.
2. Mengetahui tingkat penjualan minimal (*margin of safety*) pada perusahaan pangan sejahtera.
3. Mengetahui perencanaan laba yang ingin dicapai oleh perusahaan pangan sejahtera.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah perusahaan Pangan Sejahtera Sukabumi. Metode penelitian yang dilakukan

menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Sampel dalam penelitian kualitatif dinamakan sebagai narasumber. Narasumber dalam penelitian ini adalah *staff* bagian keuangan dan karyawan produksi. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara. Data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumen atau data terkait aktivitas perusahaan Pangan Sejahtera. Dalam analisis data menggunakan langkah-langkah yaitu mengklasifikasikan biaya-biaya antara biaya tetap dan biaya variable, menghitung margin kontribusi, menghitung rasio margin kontribusi, menggunakan analisis *break even point*, menghitung Margin of Safety, menganalisis perencanaan laba menggunakan analisis target laba.

HASIL PENELITIAN

Hasil dari penelitian ini adalah mengumpulkan data-data terkait penjualan, pendapatan serta biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Berikut merupakan data penjualan dan pendapatan yang disajikan dalam sebuah tabel, yaitu:

Tabel 2. Data Penjualan dan Pendapatan Tahun 2018-2020

Tauco	Unit Produksi	Harga Jual	Terjual	Penjualan
2018				
Cup 30	23.040	25.500	23.010	586.755.000
Cup 100	23.040	85.000	23.040	1.958.400.000
Renceng Ekstra	33.120	65.000	33.100	2.151.500.000
Renceng Jumbo	33.120	65.000	32.990	2.144.350.000
Jumlah	112.320		112.140	6.841.005.000
2019				
Cup 30	24.192	25.500	24.120	615.060.000
Cup 100	24.192	85.000	24.140	2.051.900.000
Renceng Ekstra	34.560	65.000	34.520	2.243.800.000
Renceng Jumbo	34.560	65.000	34.480	2.241.200.000
Jumlah	117.504		117.260	7.151.960.000

2020				
Cup 30	24.480	25.500	24.320	620.160.000
Cup 100	24.480	85.000	24.240	2.060.400.000
Renceng Ekstra	35.424	65.000	34.790	2.261.350.000
Renceng Jumbo	35.424	65.000	35.080	2.280.200.000
Jumlah	119.808		118.430	7.222.110.000

Tabel 3. Data Rekapitulasi Biaya Tahun 2018-2020

Keterangan Biaya	2018	2019	2020
B. Bahan Baku	1.292.760.000	1.534.590.000	1.701.180.000
B. Bahan Penolong	547.244.000	555.642.000	544.168.200
B. Gaji	312.700.000	363.600.000	416.000.000
B. Peny. Pabrik	11.000.000	11.740.000	13.360.000
B. Perlengkapan Pabrik	6.580.000	7.500.000	6.000.000
BTKL	36.000.000	37.800.000	39.600.000
B. Pemeliharaan Mesin	12.760.000	13.522.000	14.887.500
B. Asuransi Pabrik	15.350.000	17.000.000	18.650.000
B. LAT	325.000.000	350.000.000	338.000.000
B. Peny. Kendaraan	2.500.000	Rp2.800.000	Rp3.100.000
B. Adm dan Umum	40.600.000	42.430.000	41.475.000
Biaya Transportasi	156.000.000	172.000.000	150.000.000
B. Pajak Kendaraan	12.500.000	Rp13.500.000	15.000.000
B. Lain-lain	6.674.280	8.445.790	7.833.065
Pajak Perusahaan	4.000.000	4.000.000	4.000.000
Total Biaya	2.781.668.280	3.134.569.790	3.313.253.765

Dilihat dari data diatas, dapat terlihat bahwa biaya yang dikeluarkan pada tahun 2018 adalah sebesar Rp. 2.781.668.280. Kemudian pada tahun 2019 biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan sebesar Rp. 3.134.569.790. Pada tahun 2020 biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan adalah sebesar Rp. 3.313.253.765. Kenaikan ini paling banyak dikarenakan oleh bahan baku kedelai yang disetiap tahunnya mengalami kenaikan harga sehingga menyebabkan besarnya pengeluaran bahan baku.

Dari semua biaya diatas, akan biaya tersebut akan diklasifikasikan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang tidak akan berubah atau bersifat konstan yang tidak mengikuti perubahan volume pada tingkat aktivitas tertentu. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang

cenderung mengalami perubahan seiring dengan terjadinya perubahan pada volume aktivitas tertentu. Semakin tinggi tingkat aktivitasnya, semakin tinggi pula total biaya yang harus dikeluarkannya. Sebaliknya semakin rendah tingkat aktivitasnya, semakin rendah pula total biaya yang harus dikeluarkannya.

Biaya tetap pada perusahaan Pangan Sejahtera terdiri dari biaya gaji pegawai, biaya pemeliharaan dan perawatan mesin, biaya penyusutan pabrik, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya penyusutan kendaraan, biaya perlengkapan pabrik, biaya pajak kendaraan dan perusahaan dan biaya asuransi pabrik. Sedangkan biaya variabel pada perusahaan Pangan Sejahtera terdiri dari biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya listrik air dan telepon, biaya administrasi dan umum, biaya

transportasi, dan biaya lain-lain. Setelah biaya-biaya tersebut dipisahkan akah di hitung HPP

dan laporan laba rugi perusahaan, sebagai berikut:

Tabel 4. Harga Pokok Penjualan Tahun 2018-2020

Keterangan	2018	2019	2020
Persediaan Awal	10.520.000	10.515.000	13.801.000
Pembelian Bahan Baku	1.292.760.000	1.534.590.000	1.701.180.000
Barang Siap dijual	1.303.280.000	1.545.105.000	1.714.981.000
Persediaan Akhir	10.515.000	13.801.000	88.050.000
HPP	1.292.765.000	1.531.304.000	1.626.931.000

Tabel 5. Laporan Laba Rugi Tahun 2018-2020

Keterangan	2018	2019	2020
Penjualan	6.841.005.000	7.151.960.000	7.222.110.000
HPP	1.292.765.000	Rp1.531.304.000	1.626.931.000
Laba Kotor	5.548.240.000	5.620.656.000	5.595.179.000
Biaya-biaya			
Gaji Pegawai	312.700.000	363.600.000	416.000.000
Peny. Pabrik	11.000.000	11.740.000	13.360.000
Perlengkapan Pabrik	6.580.000	7.500.000	6.000.000
BTKL	36.000.000	37.800.000	39.600.000
Pemeliharaan dan Perawatan Mesin	12.760.000	13.522.000	14.887.500
Asuransi Pabrik	15.350.000	17.000.000	18.650.000
Listrik, Air, dan Telepon	325.000.000	350.000.000	338.000.000
Peny. Kendaraan	2.500.000	2.800.000	3.100.000
Adm dan Umum	40.600.000	42.430.000	41.475.000
Transportasi	156.000.000	172.000.000	150.000.000
Pajak Kendaraan	12.500.000	13.500.000	15.000.000
Biaya Lain-lain	6.674.280	8.445.790	7.833.065
Pajak Perusahaan	4.000.000	4.000.000	4.000.000
Laba Setelah Pajak	4.606.575.720	4.576.318.210	4.527.273.435

Tabel 6. Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Biaya Tetap	2018	2019	2020
Gaji Pegawai	312.700.000	363.600.000	416.000.000
Peny. Pabrik	11.000.000	11.740.000	13.360.000
Perlengkapan Pabrik	6.580.000	7.500.000	6.000.000
BTKL	36.000.000	37.800.000	39.600.000
Pemeliharaan dan Perawatan Mesin	12.760.000	13.522.000	14.887.500
Asuransi Pabrik	15.350.000	17.000.000	18.650.000
Peny. Kendaraan	2.500.000	2.800.000	3.100.000
Pajak Kendaraan	12.500.000	13.500.000	15.000.000

Pajak Perusahaan	4.000.000	4.000.000	4.000.000
Total Biaya Tetap	413.390.000	471.462.000	530.597.500

PEMBAHASAN

1. Menghitung Margin Kontribusi

Margin kontribusi merupakan selisih dari total penjualan dikurangi dengan total biaya variabel. Margin kontribusi ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk mengetahui bagaimana keefisienan perusahaan dalam menghasilkan suatu produk. Apabila margin kontribusinya tidak dapat menutupi biaya tetap maka besar kemungkinan perusahaan akan mengalami kerugian. Untuk menghitung margin kontribusi terdapat dua rumus yang digunakan yaitu menghitung margin kontribusi unit dan juga margin kontribusi per unit.

$$\begin{aligned} \text{CM 2018} &= 6.841.005.000 - 2.368.278.280 \\ &= 4.472.726.720 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CM(Q) 2018} &= \frac{4.472.726.720}{112.140} \\ &= 39.885 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CM 2019} &= 7.322.760.000 - 2.663.107.790 \\ &= 4.659.652.210 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CM(Q) 2019} &= \frac{4.659.652.210}{117.260} \\ &= 39.738 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CM 2020} &= 7.221.100.000 - 2.782.656.265 \\ &= 4.438.443.735 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CM(Q) 2020} &= \frac{4.438.443.735}{118.430} \\ &= 37.477 \end{aligned}$$

2. Menghitung Rasio Margin Kontribusi

Setelah diketahui margin kontribusinya, maka sebelum menghitung *break even point* diperlukan penghitungan rasio margin kontribusi terlebih dahulu. Rasio margin kontribusi ini dapat membantu dalam menentukan perencanaan laba.

$$\begin{aligned} \text{RCM 2018} &= \frac{4.472.726.720}{6.841.005.000} \times 100\% \\ &= 65\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{RCM 2019} &= \frac{4.659.652.210}{7.322.760.000} \times 100\% \\ &= 64\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{RCM 2020} &= \frac{4.438.443.735}{7.221.100.000} \times 100\% \\ &= 61\% \end{aligned}$$

3. Menghitung analisis *break even point*

Setelah diketahui margin kontribusi dan rasio margin kontribusi, maka selanjutnya akan dihitung titik impas. *Break even point* atau titik impas merupakan salah satu metode untuk mengetahui suatu kondisi perusahaan dimana perusahaan tersebut meskipun belum memiliki laba tetapi tidak mengalami kerugian. Metode *break even point* yang digunakan adalah dengan pendekatan margin kontribusi.

$$\begin{aligned} \text{Cup 30} &= \frac{\text{Rp}83.362.500}{34\%} \\ &= \text{Rp. 245.183.824} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Cup 100} &= \frac{\text{Rp}83.362.500}{62\%} \\ &= \text{Rp. 134.455.645} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Renceng Extra} &= \frac{\text{Rp}123.332.500}{70\%} \\ &= \text{Rp. 176.189.286} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Renceng Jumbo} &= \frac{\text{Rp}123.332.500}{71\%} \\ &= \text{Rp. 173.707.746} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp) 2018} &= \frac{\text{Rp}413.390.000}{65\%} \\ &= \text{Rp. 635.984.615} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Cup 30} &= \frac{\text{Rp}83.362.500}{8.708} \\ &= 9.573 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Cup 100} &= \frac{\text{Rp}83.362.500}{52.757} \\ &= 1.580 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Renceng Extra} &= \frac{\text{Rp}123.332.500}{45.690} \\ &= 2.699 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Renceng Jumbo} &= \frac{\text{Rp}123.332.500}{46.545} \\ &= 2.648 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= 2.650 \\ \text{BEP (Unit) 2018} &= \frac{\text{Rp}413.390.000}{39.885} \\ &= 10.364 \end{aligned}$$

Break even point adalah suatu kondisi yang menunjukkan bahwa penjualan tidak dalam memperoleh laba tetapi tidak pula menderita kerugian. Pada tahun 2018 BEP dalam rupiah perusahaan mencapai Rp. 635.984.615 dan BEP per unitnya menghasilkan 10.364 unit. Untuk masing-masing jenis kemasan yaitu cup 30 mencapai BEP sebesar Rp. 245.183.824 dengan BEP per unit sebanyak 9.573. Kemasan cup 100 mencapai BEP sebesar Rp. 134.455.645 dan BEP per unit sebanyak 1.580. Kemudian pada kemasan renceng extra mencapai BEP sebesar Rp. 176.189.286 dan BEP per unit sebanyak 2.699. Pada kemasan renceng jumbo mencapai BEP sebesar Rp. 173.707.746 dan BEP per unit sebanyak 2.650. Artinya hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah mencapai titik impas atau BEP.

$$\begin{aligned} \text{Cup 30} &= \frac{\text{Rp}91.508.500}{31\%} \\ &= \text{Rp. } 295.419.355 \\ \text{Cup 100} &= \frac{\text{Rp}91.508.500}{58\%} \\ &= \text{Rp. } 157.896.552 \\ \text{Renceng Extra} &= \frac{\text{Rp}144.222.500}{68\%} \\ &= \text{Rp. } 212.091.912 \\ \text{Renceng Jumbo} &= \frac{\text{Rp}144.222.500}{71\%} \\ &= \text{Rp. } 203.130.282 \\ \text{BEP (Rp) 2019} &= \frac{\text{Rp}471.462.000}{64\%} \\ &= \text{Rp. } 736.659.375 \\ \text{Cup 30} &= \frac{\text{Rp}91.508.500}{7.956} \\ &= 11.502 \\ \text{Cup 100} &= \frac{\text{Rp}91.508.500}{49.892} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= 1.834 \\ \text{Renceng Extra} &= \frac{\text{Rp}144.222.500}{44.400} \\ &= 3.248 \\ \text{Renceng Jumbo} &= \frac{\text{Rp}144.222.500}{50.193} \\ &= 2.873 \\ \text{BEP (Unit) 2019} &= \frac{\text{Rp}471.462.000}{39.738} \\ &= 11.864 \end{aligned}$$

Pada tahun 2019 BEP dalam rupiah perusahaan mencapai Rp. 736.659.375 dan BEP per unitnya menghasilkan 11.864 unit. Untuk masing-masing jenis kemasan yaitu cup 30 mencapai BEP sebesar Rp. 295.419.355 dengan BEP per unit sebanyak 11.502. Kemasan cup 100 mencapai BEP sebesar Rp. 157.896.552 dan BEP per unit sebanyak 1.834. Kemudian pada kemasan renceng extra mencapai BEP sebesar Rp. 212.091.912 dan BEP per unit sebanyak 3.248. Pada kemasan renceng jumbo mencapai BEP sebesar Rp. 203.130.282 dan BEP per unit sebanyak 2.873. Artinya hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah mencapai titik impas atau BEP.

$$\begin{aligned} \text{Cup 30} &= \frac{\text{Rp}109.252.375}{29\%} \\ &= \text{Rp. } 376.732.328 \\ \text{Cup 100} &= \frac{\text{Rp}109.252.375}{56\%} \\ &= \text{Rp. } 195.093.527 \\ \text{Renceng Extra} &= \frac{\text{Rp}156.046.375}{67\%} \\ &= \text{Rp. } 232.905.037 \\ \text{Renceng Jumbo} &= \frac{\text{Rp}156.046.375}{68\%} \\ &= \text{Rp. } 229.479.963 \\ \text{BEP (Rp) 2020} &= \frac{\text{Rp}530.597.500}{61\%} \\ &= \text{Rp. } 869.831.967 \\ \text{Cup 30} &= \frac{\text{Rp}109.252.375}{7.448} \\ &= 14.669 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Cup 100} &= \frac{\text{Rp}109.252.375}{47.748} \\ &= 2.881 \\ \text{Renceng Extra} &= \frac{\text{Rp}156.046.375}{43.647} \\ &= 3.575 \\ \text{Renceng Jumbo} &= \frac{\text{Rp}156.046.375}{44.641} \\ &= 3.496 \\ \text{BEP (Unit) 2020} &= \frac{\text{Rp}530.597.500}{39.885} \\ &= 13.303 \end{aligned}$$

Pada tahun 2020 BEP dalam rupiah perusahaan mencapai Rp. 869.831.967 dan BEP per unitnya menghasilkan 13.303 unit. Untuk masing-masing jenis kemasan yaitu cup 30 mencapai BEP sebesar Rp. 376.732.328 dengan BEP per unit sebanyak 14.669. Kemasan cup 100 mencapai BEP sebesar Rp. 195.093.527 dan BEP per unit sebanyak 2.881. Kemudian pada kemasan renceng extra mencapai BEP sebesar Rp. 232.905.037 dan BEP per unit sebanyak 3.575. Pada kemasan renceng jumbo mencapai BEP sebesar Rp. 229.479.963 dan BEP per unit sebanyak 3.496. Artinya hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah mencapai titik impas atau BEP.

4. Menghitung *Margin of Safety*

Margin of safety merupakan selisih antara volume penjualan yang direncanakan dengan volume penjualan *break even point*. *Margin of safety* ini berguna untuk menghitung batas minimum penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

$$\begin{aligned} \text{MoS Cup 30} &= \frac{586.755.000 - 245.183.824}{586.755.000} \times 100\% \\ &= 58,21\% \\ \text{MoS (Rp)} &= 586.755.000 \times 58,21\% \\ &= 341.550.086 \\ \text{MoS Cup 100} &= \frac{1.958.400.000 - 134.455.645}{1.958.400.000} \times 100\% \\ &= 93,13\% \\ \text{MoS (Rp)} &= 1.958.400.000 \times 93,13\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= 1.823.857.920 \\ \text{MoS R. Extra} &= \frac{2.151.500.000 - 176.189.286}{2.151.500.000} \times 100\% \\ &= 91,81\% \\ \text{MoS (Rp)} &= 2.151.500.000 \times 91,81\% \\ &= 1.975.292.150 \\ \text{MoS R. Jumbo} &= \frac{2.144.350.000 - 173.707.746}{2.144.350.000} \times 100\% \\ &= 91,90\% \\ \text{MoS (Rp)} &= 2.144.350.000 \times 91,90\% \\ &= 1.970.657.650 \\ \text{MoS 2018} &= \frac{6.841.005.000 - 635.984.615}{6.841.005.000} \times 100\% \\ &= 90,70\% \\ \text{MoS (Rp)} &= 6.841.005.000 \times 90,70\% \\ &= 6.204.791.535 \end{aligned}$$

Margin of Safety (MoS) pada tahun 2018 adalah 90,70% yang artinya bahwa tingkat penjualan yang dapat ditolerir agar tidak mengalami kerugian yaitu pada batas 90,70% atau dalam rupiah sebesar Rp. 6.204.791.535 apabila penurunan penjualan melebihi 90,70% maka perusahaan kemungkinan akan menderita kerugian. Begitu pula dengan masing-masing ukuran kemasan tauco yang dijual. Tingkat MoS untuk kemasan cup 30 berada pada tingkat 58,21% atau dalam jumlah rupiah sebesar Rp. 341.550.086. Pada kemasan cup 100 berada pada tingkat 93,13% atau dalam jumlah rupiah sebesar Rp. 1.823.857.920. Untuk kemasan renceng extra berada pada tingkat 91,81% atau dalam jumlah rupiah sebesar Rp. 1.975.292.150 dan kemasan renceng jumbo berada pada tingkat 91,90% atau dalam rupiah sebesar Rp. 1.970.657.650.

$$\begin{aligned} \text{MoS Cup 30} &= \frac{615.050.000 - 295.419.355}{615.050.000} \times 100\% \\ &= 51,97\% \\ \text{MoS (Rp)} &= 615.050.000 \times 51,97\% \\ &= 319.641.485 \\ \text{MoS Cup 100} &= \frac{2.051.900.000 - 157.896.552}{2.051.900.000} \times 100\% \\ &= 92,30\% \\ \text{MoS (Rp)} &= 2.051.900.000 \times 92,30\% \\ &= 1.893.903.700 \\ \text{MoS R. Extra} &= \frac{2.243.800.000 - 212.091.912}{2.243.800.000} \times 100\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= 90,55\% \\
 \text{MoS (Rp)} &= 2.243.800.000 \times 90,55\% \\
 &= 2.031.760.900 \\
 \text{MoS R. Jumbo} &= \frac{2.412.000.000 - 203.130.282}{2.412.000.000} \times 100\% \\
 &= 91,58\% \\
 \text{MoS (Rp)} &= 2.412.000.000 \times 91,58\% \\
 &= 2.208.909.600 \\
 \text{MoS 2019} &= \frac{7.322.760.000 - 736.659.375}{7.322.760.000} \times 100\% \\
 &= 89,94\% \\
 \text{MoS (Rp)} &= 7.322.760.000 \times 89,94\% \\
 &= 6.586.090.344
 \end{aligned}$$

Margin of Safety (MoS) pada tahun 2019 adalah 89,94% yang artinya bahwa tingkat penjualan yang dapat ditolerir agar tidak mengalami kerugian yaitu pada batas 89,94% atau dalam rupiah sebesar Rp. 6.586.090.344 apabila penurunan penjualan melebihi 89,94% maka perusahaan kemungkinan akan menderita kerugian. Begitu pula dengan masing-masing ukuran kemasan tauco yang dijual. Tingkat MoS untuk kemasan cup 30 berada pada tingkat 51,97% atau dalam jumlah rupiah sebesar Rp. 319.641.485. Pada kemasan cup 100 berada pada tingkat 92,30% atau dalam jumlah rupiah sebesar Rp. 1.893.903.700. Untuk kemasan renceng extra berada pada tingkat 90,55% atau dalam jumlah rupiah sebesar Rp. 2.031.760.900 dan kemasan renceng jumbo berada pada tingkat 91,58% atau dalam rupiah sebesar Rp. 2.208.909.600.

$$\begin{aligned}
 \text{MoS Cup 30} &= \frac{620.160.000 - 376.732.328}{620.160.000} \times 100\% \\
 &= 39,25\% \\
 \text{MoS (Rp)} &= 620.160.000 \times 39,25\% \\
 &= 243.412.800 \\
 \text{MoS Cup 100} &= \frac{2.060.400.000 - 195.093.527}{2.060.400.000} \times 100\% \\
 &= 90,53\% \\
 \text{MoS (Rp)} &= 2.060.400.000 \times 90,53\% \\
 &= 1.865.280.120 \\
 \text{MoS R. Extra} &= \frac{2.261.350.000 - 232.732.037}{2.261.350.000} \times 100\% \\
 &= 89,70\% \\
 \text{MoS (Rp)} &= 2.261.350.000 \times 89,70\% \\
 &= 2.208.430.950
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{MoS R. Jumbo} &= \frac{2.280.200.000 - 229.479.963}{2.280.200.000} \times 100 \\
 &= 89,93\% \\
 \text{MoS (Rp)} &= 2.208.200.000 \times 89,39\% \\
 &= 2.050.583.860 \\
 \text{MoS 2020} &= \frac{7.221.110.000 - 869.831.967}{7.221.110.000} \times 100\% \\
 &= 87,95\% \\
 \text{MoS (Rp)} &= 7.221.110.000 \times 87,95\% \\
 &= 6.350.966.245
 \end{aligned}$$

Margin of Safety (MoS) pada tahun 2020 adalah 87,95% yang artinya bahwa tingkat penjualan yang dapat ditolerir agar tidak mengalami kerugian yaitu pada batas 87,95% atau dalam rupiah sebesar Rp. 6.350.966.245 apabila penurunan penjualan melebihi 87,95% maka perusahaan kemungkinan akan menderita kerugian. Begitu pula dengan masing-masing ukuran kemasan tauco yang dijual. Tingkat MoS untuk kemasan cup 30 berada pada tingkat 51,97% atau dalam jumlah rupiah sebesar Rp. 319.641.485. Pada kemasan cup 100 berada pada tingkat 92,30% atau dalam jumlah rupiah sebesar Rp. 1.893.903.700. Untuk kemasan renceng extra berada pada tingkat 90,55% atau dalam jumlah rupiah sebesar Rp. 2.031.760.900 dan kemasan renceng jumbo berada pada tingkat 91,58% atau dalam rupiah sebesar Rp. 2.208.909.600.

5. Menghitung Perencanaan Laba

Perhitungan perencanaan laba dilakukan dengan menggunakan analisis target laba. Dengan melakukan analisis target laba diharapkan akan memberikan keuntungan bagi perusahaan karena perusahaan dapat mengetahui pada tingkat penjualan berapa perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan. Metode yang digunakan dalam menghitung analisis target laba adalah dengan pendekatan margin kontribusi.

Perhitungan perencanaan laba menggunakan analisis target laba yang mengacu pada tahun sebelumnya, sehingga

tahun 2020 menjadi acuan untuk merencanakan laba pada tahun selanjutnya yaitu dengan melakukan perhitungan estimasi perkiraan laba untuk tahun 2021. Perusahaan menargetkan laba sebesar Rp. 4.000.000.000 untuk tahun 2021. Sebagai acuan, laba usaha perusahaan pada tahun 2020 sebesar Rp. 3.892.406.236.

$$\begin{aligned} \text{Target Laba (Rp) 2021} &= \frac{530.597.500 + 4.000.000.000}{61\%} \\ &= 7.427.209.016 \end{aligned}$$

Setelah melakukan perhitungan analisis target laba, dapat diketahui bahwa perencanaan penjualan untuk tahun 2021 adalah sebesar Rp. 7.427.209.016 sebagai pembuktian bahwa laba yang direncanakan sebesar Rp. 4.000.000.000 telah tercapai.

$$\begin{aligned} \text{Target Laba (Unit) 2021} &= \frac{530.597.500 + 4.000.000.000}{37.477} \\ &= 120.890 \text{ unit} \end{aligned}$$

Setelah diketahui perencanaan laba yang dihitung dalam rupiah, terdapat pula perencanaan laba dalam bentuk unit. Agar perusahaan dapat memperoleh laba sebesar Rp. 4.000.000.000 maka perusahaan harus menjual produknya sebanyak 120.890 unit. Dengan demikian untuk merealisasikan target laba yang ingin dicapai oleh perusahaan, maka penjualan tauco harus terjual sebanyak 120.890 unit atau dirupiahkan sebesar Rp. 7.427.209.016.

KESIMPULAN

Dari hasil penghitungan yang telah dilakukan, perusahaan pangan sejahtera telah mencapai *break even point* atau titik impas. Pada tahun 2018 titik impas perusahaan mencapai mencapai Rp. 635.984.615 dan titik impas per unitnya menghasilkan 10.364 unit. Pada tahun 2019 titik impas perusahaan mencapai Rp. 736.659.375 dan titik impas per unitnya menghasilkan 11.864 unit dan pada

tahun 2020 titik impas perusahaan mencapai Rp. 869.831.967 dan titik impas per unitnya menghasilkan 13.303 unit.

Sedangkan untuk *margin of safety* atau batas keamanan minimum penjualan pada tahun 2018 sebesar 90,70% atau dalam rupiah sebesar Rp. 6.204.791.535. Pada tahun 2019 sebesar 89,94% atau dalam rupiah sebesar Rp. 6.586.090.344 dan pada tahun 2020 87,95% atau dalam rupiah sebesar Rp. 6.350.966.245. Artinya, agar tidak mengalami kerugian maka penurunan penjualan perusahaan jangan sampai melebihi batas keamanan yang telah ditentukan.

Perencanaan laba yang ditargetkan oleh perusahaan adalah sebesar Rp. 4.000.000.000 maka agar target laba tersebut dapat direalisasikan perusahaan harus menjual total produknya sebanyak 120.890 unit atau dirupiahkan sebesar Rp. 7.427.209.016.

TERIMA KASIH

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada perusahaan pangan sejahtera sukabumi pabrik tauco yang beralamat di Jalan Pelabuhan II Km. 3 Kota Sukabumi atas segala bantuan dan dukungannya selama melakukan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, M., Sudjana, N. dan Azizah, D. 2016. "Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014)" (*Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya* Volume 35 Nomor 2). Malang: Universitas Brawijaya.
- Arifin, Johar. 2008. *Aplikasi Excel Untuk Perencanaan Bisnis (Business Plan)*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Hery. 2014. *Controllershship Knowledge and Management Approach*. Jakarta: Grasindo.

Sujarweni, V Wiratna. 2015. *Akuntansi
Manajemen Teori dan Aplikasi*.
Yogyakarta: Pustaka Baru Press.