

## ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN (STUDI PADA USAHA DAGANG PUTRA SINGKONG)

Putri Patricia Ramadani<sup>1\*</sup>, Heikal Muhammad Zakaria Hakim<sup>2</sup>  
<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Singaperbangsa Karawang

### ABSTRAK

Article history:

Received: 19 Januari 2023

Revised: 22 Februari 2023

Accepted: 30 Maret 2023

DOI: <http://dx.doi.org/10.33366/ref.v10i2.4387>

E-mail corresponding author :  
patricia Putri96@gmail.com

PENERBIT:  
UNITRI PRESS  
Jl. Telagawarna, Tlogomas-  
Malang, 65144, Telp/Fax:  
0341-565500

**Tujuan** : tujuan dilakukannya penelitian adalah untuk menganalisis dan mengetahui besaran penjualan titik impas yang perlu dirai pada tingkat keuntungan yang diinginkan dan penjualan yang perlu dijaga agar tidak mengalami kerugian secara materi. **Metode** : metode yang diterapkan pada penelitian ini adalah : observasi dan *interview* . **Analisis data** : analisis data bersifat kuantitatif yaitu data yang didapatkan melalui informasi perdagangan dan catatan dari Usaha Dagang Putra Singkong. **Hasil dan diskusi** : penjualan produk dari Usaha Dagang Putra Singkong dalam periode satu tahun sudah melebihi perhitungan *break even point* unit berdasarkan perhitungan. **Kesimpulan** : berdasarkan analisis dan perhitungan Usaha Dagang Putra Singkong pada periode tahun 2021 memperoleh *Ratio Contribution Margin* sebesar 21,7 %, *Margin of Safety* sebesar 46,98% (penjualan yang direncanakan) serta tingkat BEP dalam unit sebanyak 19.500 *pack* sedangkan dalam rupiah sebesar Rp143.136.815.

**Kata Kunci** : Break even Point, Ratio Contribution Margin, Margin of Safety, perencanaan laba.

## PENDAHULUAN

Salah satu tujuan utama bagi pelaku usaha memulai bisnisnya adalah untuk mendapatkan laba. Agar diperoleh laba yang dikehendaki, pelaku usaha perlu mengatur rencana tingkat keuntungan yang baik. Hal demikian ditentukan kemampuan seorang pelaku usaha dalam melihat peluang usaha ataupun perkembangan usaha di tahun berikutnya, serta menganalisa faktor kemungkinan yang memiliki potensi dalam perubahan laba.

Wiranata Sujarweni (2017) Dengan kata lain, pada posisi ini untung dan rugi sama dengan nol. “Titik impas didefinisikan sebagai suatu kondisi pada saat menjalankan usahanya tidak ada kerugian dan tidak ada kerugian (pendapatan = total biaya)” (Munawir, 2014). “Analisis titik impas (*break-even analysis*) merupakan salah satu cara yang diterapkan oleh manajemen usaha untuk menentukan atau merancang berapa kapasitas produksi atau kapasitas penjualan perusahaan tersebut tidak merugi dan belum mencapai keuntungan” (Sigit, 2002). Analisis titik impas digunakan sebagai alat yang dapat membantu pengusaha mendapatkan data perihail total minimal penjualan dan volume produksi yang harus diraih dengan keuntungan yang diinginkan, atau “Analisis titik impas adalah salah satu metode analisis yang digunakan,”. Kaitan antara total biaya , keuntungan yang diharapkan dan kapasitas penjualan” (Riyanto,2001).

Tentu saja, manajemen belajar sedikit tentang standar dan margin keselamatan saat melakukan analisis impas. Menurut Jumingan (2011), “margin atau sisa laba penjualan” adalah selisih antara estimasi volume penjualan dan volume penjualan impas. *Margin of safety* juga disebut sebagai *Margin of Safety* (Mos). setelah memangkas biaya variabel (Carter dan Ursy, 2005) *Break Even Point* (BEP) dapat terjadi ketika bisnis menggunakan biaya tetap dalam operasinya dan penjualan tidak mencukupi dalam menutup semua beban tetap, termasuk biaya variabel dan biaya cakupan. Peneliti tertarik dengan topik “Analisis Titik Impas Perencanaan Laba Pada Usaha dagang Singkong Putra” sebagaimana telah dijelaskan.

## METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan metode pendekatan kuantitatif. “pendekatan kuantitatif” yaitu “suatu usaha untuk memecahkan masalah penelitian dengan menggunakan rumus – rumus dan perhitungan. Adapun teknik dalam penelitian ini adalah secara deskriptif yaitu untuk menggambarkan dan mendeskripsikan fenomena – fenomena yang terjadi, baik fenomena yang bersifat rekayasa manusia maupun bersifat alamiah.

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha dagang Putra Singkong di Jl. Raya Tugu Proklamasi, kec. Karawang, Jawa Barat 41352. Waktu pelaksanaan penelitian ini yaitu dilaksanakan selama 3 bulan, terhitung Oktober –Desember 2021.

## PEMBAHASAN

### A. Ratio Contribution Margin (RCM)

Rumus: Contribution Margin Ration =  $\frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Sales}}$

Fungsi dari rasio margin kontribusi adalah untuk menetapkan kebijakan bisnis bagi pelaku usaha. Jika rasio margin kontribusi diperoleh oleh usaha dagang yang besar, kemungkinan akan terjadi peningkatan keuntungan atau keuntungan pada usaha perdagangan akibat peningkatan

volume penjualan. Perhitungan Contribution Margin Ratio (RCM) Tahun 2021 untuk usaha dagang Singkong Putra dapat dijelaskan sebagai berikut:

$$RCM = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Sales}}$$

$$RCM = \frac{Rp\ 50.645.000}{Rp\ 232.345.000} \times 100\%$$

$$RCM = 21,7 \%$$

## B. Target Break Even Point (BEP)

“Titik impas adalah suatu kondisi dalam perusahaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi” Mulyadi (2001). Jika total pendapatan perusahaan sama dengan biaya keseluruhannya, atau jika pendapatan konstruksi terbatas untuk menutupi biaya tetap, dianggap telah mencapai titik impas.

### 1. Break Even Point dalam Unit

Menurut Halim (2014) adalah sebagai berikut :

$$BEP (\text{Unit}) = \frac{FC (\text{Biaya Tetap})}{P (\text{Harga}) - VC (\text{Biaya Variabel})}$$

$$BEP (\text{Unit}) = \frac{Rp\ 31.200.000}{Rp\ 5.000 - Rp\ 3.400}$$

$$BEP (\text{Unit}) = \frac{Rp\ 31.200.000}{1600}$$

$$BEP (\text{Unit}) = 19.500 \text{ unit}$$

Artinya, agar Usaha Dagang Putra Singkong bisa memperoleh keuntungan dalam setahun, maka harus terjual 19.500 bungkus keripik singkong. Dengan kata lain, Usaha Dagang Putra Singkong baru saja meraup untung pada penjualan ke-19.500.

### 2. Break Even Point dalam Rupiah

Untuk mengetahui *break even point* dalam rupiah diperlukan perhitungan sebagai berikut :

$$BEP (\text{Rupiah}) = \frac{FC (\text{Biaya Tetap})}{1 - \frac{VC (\text{Biaya Variabel})}{S (\text{Penjualan})}}$$

$$BEP (\text{Rupiah}) = \frac{Rp\ 31.200.000}{1 - \frac{Rp\ 181.700.000}{Rp\ 232.345.000}}$$

$$BEP (\text{Rupiah}) = \frac{Rp\ 31.200.000}{0.2179}$$

$$BEP (\text{Rupiah}) = Rp\ 143.136.815$$

Artinya, agar Usaha Dagang Singkong Putra mencapai titik impas maka harus dilakukan penjualan sebesar Rp 143.136.815. Dengan kata lain, Usaha Dagang akan mendapatkan keuntungan dari penjualan yang nilainya melebihi Rp 143.136.815.

### 3. Margin Of Safety (MOS)

Menurut Hansen dan Mowen (2015) “Margin of safety merupakan unit yang terjual atau diprediksi akan dijual atau diperkirakan akan dijual atau melebihi pendapatan yang dihasilkan atau diperkirakan akan dihasilkan dengan jumlah saldo”. Untuk menghitung *Magnet of Safety* (MOS) usaha pemasaran singkong Putra tahun 2021 sebagai berikut:

$$MOS = \frac{\text{Anggaran Penjualan} - BEP}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp } 270.000.000 - \text{Rp } 143.136.815}{\text{Rp } 270.000.000} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = 46.98 \%$$

Dalam rupiah

$$= 46.98\% \times \text{Rp } 270.000.000$$

$$= \text{Rp } 126.863.185$$

Melalui perhitungan tersebut, margin of safety pada tahun 2021 menunjukkan bahwa jika memiliki *margin of safety* (MOS) yang lebih rendah, hasil penjualan lebih cenderung menunjukkan kerugian. Dengan kata lain margin of safety menggambarkan ambang batas jarak, apabila penurunan penjualan melebihi ambang batas jarak maka pelaku usaha akan menderita kerugian. Margin of Safety pada tahun 2021 adalah sebesar 46,98%, yang menunjukkan penjualan aktual mengalami penurunan atau lebih dari 42% (dari rencana penjualan, pelaku usaha akan mengalami kerugian).

Jumlah penjualan minimal *break even point* yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan Usaha Dagang Putra Singkong pada periode tahun 2021 sebagai berikut :

Jumlah Penjualan dalam unit

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{FC (Biaya Tetap)}}{\text{P (Harga) - VC (Biaya Variabel)}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp } 31.200.000}{\text{Rp } 5.000 - \text{Rp } 3.400}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp } 31.200.000}{1600}$$

$$\text{BEP (Unit)} = 19.500 \text{ unit}$$

Jumlah Penjualan dalam rupiah :

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{FC (Biaya Tetap)}}{1 - \frac{\text{VC (Biaya Variabel)}}{\text{S (Penjualan)}}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 31.200.000}{1 - \frac{\text{Rp } 181.700.000}{\text{Rp } 232.345.000}}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 31.200.000}{0.2179}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \text{Rp } 143.136.815$$

Berdasarkan perhitungan tersebut maka titik impas penjualan Usaha Dagang Putra Singkong untuk mencapai proyeksi keuntungan 2021 adalah sekurang-kurangnya 19.500 unit, sedangkan Usaha Dagang Putra Singkong bila dalam rupiah penjualannya harus mencapai paling sedikit. 143.136.815 rupiah.

Penjualan yang perlu diraih agar Usaha Dagang Putra Singkong memenuhi target laba yang diinginkan pada tahun 2021 adalah sebagai berikut :

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba direncanakan}}{\text{Ratio Contribution Margin (Awal)}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{\text{Rp } 31.200.000 + 15\%}{21,7 \%$$

$$\text{Penjualan Minimal} = x \cdot 21,7 \% - 15 \% \cdot x = \text{Rp } 31.200.000$$

$$6,7 \% \cdot x = \text{Rp } 31.200.000$$

$$x = \text{Rp } 31.200.000 \times 6,7$$

$$\text{Penjualan minimal} = \text{Rp } 209.040.000$$

Melalui hasil perhitungan tersebut penjualan minimal yang harus dicapai oleh Usaha Dagang Putra Singkong adalah sebesar Rp209.040.000 untuk memenuhi laba yang direncanakan yaitu sebesar 15%.

## KESIMPULAN

Berdasarkan analisis data Usaha Dagang Putra Singkong dapat disimpulkan bahwa Usaha Dagang Putra Singkong harus menentukan titik impas penjualan paling sedikit yang ingin diraih sebesar laba yang ditentukan pada periode tahun 2021 dengan hasil impas bobot Rp 143.136 ,815 . meskipun ada 19.500 paket dalam satu unit, rasio margin kontribusi 21,7%, Margin of Safety 46,98% (dari rencana penjualan. Selain itu, Usaha Perdagangan Putra Singkong juga harus menentukan penjualan yang harus diraih untuk mencapai target target laba selama tahun 2021 dengan target pertumbuhan 15% untuk mencapai angka penjualan sebesar Rp 209.040.000.

Sebaiknya Usaha Dagang Putra Singkong melakukan perencanaan laba terlebih dahulu di awal tahun dengan menggunakan analisis titik impas agar Usaha Dagang Putra Singkong dapat mencapai laba yang diinginkan. Selain itu, untuk meningkatkan penjualan, Usaha Dagang Putra Singkong harus memperluas pasar dengan membuka peluang reseller dengan syarat pembelian minimal.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Jumingan. (2011). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT.Bumi Aksara.
- Lestari, Wiwik., Permana Dyka Bagus. (2020) *Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial* Ed.2, Cet.3. Depok: Rajawali Pers.
- Munawir, S. (2014). Analisa Laporan Keuanga. Yogyakarta: Liberty.
- Riyanto, Bambang. (2001). Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan.. Yogyakarta: BPFE.
- Sigit, Soehardi. (2002). Analisa Break Even Ancangan Linier Ringkas dan Pasti..Yogyakarta: BPFE.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2017). Analisa Laporan Keuangan : Teori, Aplikasi, & Hasil Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

### Jurnal dan lainnya

- Alvini, H. (2019). *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus pada UMKM Dendeng Sapi di Banda Aceh)*. *JIMEKA*, 4(2)
- Andrianto, M. Y., Sudjana. N., & Azizah, D.F. (2016). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 35(2)
- Cantika, R. (2021). *Analysis Of Cost, Volume and Profit Towards Planned Income On Keripik Ibu Smes*. *RAJ*, 1(2)
- Carter, William K., dan Usry, Milton F. (2005). Akuntansi Biaya. Buku 2.ed.13. Jakarta: Salemba Empat
- Choiriyah, V. U., AR, M. D., & Hidayat, R. R. (2016). Analisis Break even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Padda Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Pylwood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 35, 196-206.

- Erawati, K. (2019). *Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba pada UD. Budi Luhur Demak*, 21(1), 9-17.
- Heru, B. S. (2018). *Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba CV. UUL. Anugerah Surabaya. Jurnal Jati*, 12(1)
- Ponombon, C. P. 2013. *Jurnal EMBA. Analsis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan PT. Tropicana Cocoprime*, 1(4), 1165-1284.
- Romzi., Wahyudin, J., & Yumiati, Y. (2014). *Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Minuman Kesehatan ( Studi Kasus: Jahe Instan Putri Kelurahan Timur Indah Kota Bengkulu )*. *AGRITEPA*,1(1), 102-107.