

## **BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA**

**Dwi Anggraeni Saputri**

Fakultas Ekonomi dan,Bisnis,Universitas Islam Negeri Radin Intan Lampung

e-mail: dwiangreny@gmail.co.id

### **Abstract**

*This research is to analyze the break even point implemented by PT. Sinar Baru in Teluk Betung so that it can be used as a planning tool. To achieve this, data collection techniques are used through: observation, interviews and documentation, using data analysis techniques using the BEP formula, margin of safety, and margin contribution. Based on the BEP calculation results which show that the company selling coffee does not make a profit and does not experience a loss, it is better for PT. Sinar Baru must consider appropriate estimates or actions. Based on the results of the margin of safety analysis, it shows that when real sales are less or deviate (from planned sales) the company will experience losses. So, it can be said that the smaller the margin of safety means the faster the company experiences losses.*

*Keywords: Bank Health Level, Profit Planning, Margin Of Safety*

### **Abstrak**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis break even point yang diterapkan oleh PT. Sinar Baru di Teluk Betung sehingga dapat digunakan sebagai alat perencanaan. Untuk mencapai hal ini tujuannya, teknik pengumpulan data yang digunakan melalui : observasi, wawancara dan dokumentasi, menggunakan teknik analisis data dengan menggunakan rumus BEP, margin of safety, dan margin kontribusi. Berdasarkan hasil perhitungan BEP yang menunjukkan bahwa perusahaan penjualan kopi tersebut tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian, maka anda sebaiknya PT. Sinar Baru harus mempertimbangkan perkiraan atau tindakan yang tepat diperkirakan. Berdasarkan hasil analisa margin of safety menunjukkan bahwa pada saat penjualan riil kurang atau menyimpang (dari penjualan yang direncanakan) perusahaan akan mengalami kerugian. Jadi, bisa dikatakan bahwa semakin kecil margin of safety berarti semakin cepat perusahaan mengalami kerugian kasus ini adalah penurunan penjualan yang nyata

**Kata Kunci :** *BEP, Perencanaan Laba, Margin Of Safety*

## **1. PENDAHULUAN**

Era perdagangan bebas atau pasar global menjadi tantangan pengusaha lokal dalam memberikan pelayanan dan menyalurkan produknya sampai ke tangan konsumen yang menjadi target sasaran pasar. Untuk mencapai target sasaran pasar maka sangat penting untuk mengukur manajemen dalam efisiensi biaya dan efektivitas dalam memperoleh pangsa pasar yang menguntungkan. Salah satu hal yang perlu dipertimbangkan oleh perusahaan, khususnya dalam perusahaan manufaktur adalah dengan memperhatikan masalah perencanaan, hal ini disebabkan karena perencanaan yang baik akan mempermudah manajemen dalam melakukan tugas dan memecahkan persoalan manajerial, sehingga dapat mencapai sasaran perusahaan.

Tujuan dari manajemen dalam membuat rencana adalah sebagai pedoman dalam melakukan pengawasan terhadap segala kegiatan perusahaan, sehingga manajemen dapat menjaga kelangsungan hidupnya dan memperoleh laba. Perencanaan menunjukkan ukuran untuk menilai keberhasilan manajemen dalam menjalankan usahanya. Oleh karena itu, agar manajemen bisa dikatakan sukses, maka perusahaan harus mampu membuat perencanaan yang tepat, khususnya dalam memperoleh laba yang maksimal. Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan atas kegiatan perusahaan yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan perusahaan pada periode yang akan datang. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba optimal sesuai dengan kemampuan perusahaan. Oleh karena itu untuk mencapai laba optimal tersebut perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat diarahkan secara terkoordinasi dalam mencapai tujuan tersebut. Break-even point merupakan teknik-

perencanaan laba dalam jangka pendek atau dalam suatu periode akuntansi tertentu dengan mendasarkan analisisnya pada variable penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan sehingga teknik-teknik tersebut dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek.

Break even point sangat erat hubungannya dengan konsep penentuan harga pokok variabel, khususnya dengan penentuan batas kontribusi (contribution margin), karena teknik-teknik tersebut berhubungan dengan kemampuan batas kontribusi untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Perusahaan dalam mengantisipasi keadaan ini, sebaiknya melaksanakan perencanaan laba yang tepat, manajemen harus mengantisipasi bagaimana perubahan aktivitas terhadap harga jual, harga pokok, biaya dan laba. Aktivitas dalam hal ini diukur dengan kapasitas atau volume. Dalam literatur akuntansi dan manajemen, yang sering digunakan sebagai alat analisis adalah Break Even Point (analisis titik impas) yang merupakan titik awal analisis Break even point hubungan dengan masalah penentuan break even point pada PT. Sinar Baru yang dijadikan sebagai objek adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang produksi kopi, dimana dari bahan baku biji kopi yang diolah menjadi kopi bubuk dalam bentuk kemasan dengan merek Bola Dunia

Fenomena yang terjadi pada perusahaan bahwa laba usaha yang dicapai oleh perusahaan mengalami penurunan, terjadinya penurunan laba karena adanya penurunan pendapatan usaha sehingga mempengaruhi turunnya laba operasional. Berkaitan dengan adanya penurunan laba, maka perlu dilakukan analisis perencanaan laba yakni dengan menggunakan alat bantu analisis biaya volume dan laba atau sering disebut dengan break even point, dimana analisis breakeven point dapat dilakukan dengan melakukan pemisahan biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel untuk mengetahui analisis biaya volume dan laba, baik dalam Rupiah maupun dalam unit, *contribution margin dan margin of safety*, hal ini bertujuan untuk memudahkan perusahaan dalam pengambilan keputusan mengenai penjualan kopi di masa yang akan datang.

Sehubungan dengan pentingnya masalah analisis penerapan volume laba maka hal ini perlu diterapkan pada PT. Sinar Baru di Teluk Betung di mana dalam menjalankan operasinya sehari-hari juga memerlukan perencanaan dan pengolahan secara efektif dan efisien sehingga aktivitas perusahaan dapat berjalan lancar dan menghasilkan produk sesuai yang diinginkan. Dalam perencanaan tersebut perlu dipertimbangkan masalah biaya dalam hubungannya dengan hasil yang akan dicapai pada masa yang akan datang dan bisa bersaing dengan produk-produk perusahaan lain. Berdasarkan permasalahan yang diuraikan di atas, maka penulis merumuskannya dalam rumusan masalah sebagai berikut : Apakah penerapan break even point yang dilakukan oleh PT. Sinar Baru dapat dijadikan sebagai alat perencanaan laba

## 2. METODE PENELITIAN

### Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif yaitu untuk menganalisis penerapan break even point sebagai alat perencanaan laba dengan alat ukur :

1. Untuk menghitung volume penjualan kopi pada kondisi impas dengan rumus :

$$\begin{aligned} \text{BEP ( Bungkus )} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Laba kontribusi Per Unit}} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio Laba kontribusi}} \end{aligned}$$

2. Untuk menentukan target volume penjualan kopi dalam hubungannya dengan sasaran

$$\text{Target penjualan minimal (Bungkus)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba}}{\text{Laba Kontribusi Per Unit}}$$

$$\text{Target penjualan minimal (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Rasio Laba Kontribusi}}$$

3. Metode pemisahan biaya semi variabel tertinggi dan terendah dengan menggunakan rumus yaitu sebagai berikut :  $Y = a + b.x$

Dimana :

Y = Jumlah biaya semi variabel

a = Biaya tetap

b = Biaya variabel

X = Kapasitas yang diharapkan akan dijalankan

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 1. Analisis Permodalan

Keberhasilan dalam suatu perusahaan sangat ditentukan oleh adanya proses pengambilan keputusan dalam penjualan kopi, sebab proses pengambilan keputusan pada suatu perusahaan adalah salah satu factor penentu dalam suatu unit usaha produksi kopi. Dengan adanya proses pengambilan keputusan yang memadai, dan disertai dengan adanya perencanaan yang efisien dan efektif maka perusahaan dapat meningkatkan kinerja usahanya. Masalah pengambilan keputusan bagi suatu perusahaan digunakan untuk menunjang tercapainya tujuan dan sasaran yang telah dicapai.

Proses pengambilan keputusan dalam suatu perusahaan sangat penting dalam suatu perusahaan. Sebab dengan pengambilan keputusan atas penjualan kopi. PT. Sinar Baru adalah perusahaan yang bergerak dibidang produksi kopi. Sehingga dalam melakukan penjualan kopi perusahaan tersebut dalam bentuk 3 kemasan masing-masing kemasan 150 gram, 250 gram dan 500 gram.

Sebelum dilakukan proyeksi penjualan kopi terlebih dahulu akan disajikan data penjualan kopi untuk 5 tahun terakhir (tahun 2020 – 2025) yang dapat disajikan pada tabel 1 yaitu sebagai berikut :

Table 1 Data Penjualan Kopi

Tahun	Penjualan Kopi			Total Penjualan
	Kemasan 150	Kemasan 250	Kemasan 500	
2020	28000	29.500	31.000	88500
2021	35.000	32.500	33.000	100500
2022	37.800	39.500	41.500	118800
2023	39.200	41.000	43.000	123200
2024	42.000	43.000	44.000	129000
	182.000	185.500	192.500	560000

Berdasarkan tabel 1 yakni data penjualan kopi menurut kemasan (150 gram, 250 gram, dan 500 gram) yang dijual oleh PT. Sinar Baru selama 5 tahun terakhir maka akan dilakukan

proyeksi penjualan kopi untuk tahun 2015 yang dapat dilihat pada tabel 2 yaitu sebagai berikut :

Table 2 Kertas Kerja atas Estimasi Penjualan

Tahun	Penjualan Kopi (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
2020	88500	-2	4	-177000
2021	100500	-1	1	-100500
2022	118800	0	0	0
2023	123400	1	1	123400
2024	129000	2	4	258000
	560000		10	103900

Adapun besarnya ramalan penjualan kopi untuk tahun 2024 dapat ditentukan dengan menggunakan persamaan berikut ini :  $Y = a + b.X$

a	=	$\frac{\sum Y}{n}$	=	$\frac{560000}{5}$	=	112000 Bungkus
b	=	$\frac{\sum XY}{\sum X^2}$	=	$\frac{103900}{10}$	=	10390 Bungkus

Dari hasil tersebut, maka besarnya estimasi penjualan kopi untuk tahun 2024 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 Y &= a + b.X \\
 &= 112000 + 10390 (3) \\
 &= 143.170
 \end{aligned}$$

Table 3 Margin Kontribusi

Jenis kemasan	Harga Jual	Biaya Variabel	CM
Kemasan 150	27.500	20.150	7.350
Kemasan 250	30.000	20.150	9.850
Kemasan 500	42.500	20.150	22.350
CM Per bungkus			39.550

2. Analisis *Break Even Point*

Untuk memperoleh suatu keuntungan atau laba yang optimal, maka diperlukan suatu perencanaan laba. Salah satu perencanaan laba yang akan digunakan adalah analisis titik impas. Analisis titik impas adalah suatu teknik analisis tentang penentuan titik pulang pokok, yang menunjukkan keseimbangan antara jumlah biaya yang dikeluarkan dengan penjualan. Dengan kata lain, *break even* analisis adalah suatu keadaan yang menunjukkan perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak pula menderita kerugian besarnya BEP pada

titik penjualan, dapat ditentukan melalui perhitungan di bawah ini :

Table 4 *Break Even Point*

Jenis kemasan	BEP	
	Bungkus	Penjualan
Kemasan 150	27.508 bungkus	Rp. 756.570.798
Kemasan 250	21.256 bungkus	Rp. 637.782.366
Kemasan 500	13.754 bungkus	Rp. 584.622.889
	62.518 bungkus	Rp.1.978.976.053

### 3. Analisis Perencanaan Laba dengan Metode BEP

Untuk memudahkan perusahaan dalam penentuan rencana laba dengan metode BEP, maka perlu adanya peranan BEP sebagai alat perencanaan laba. Tujuan dan sasaran perusahaan dengan melakukan analisis perencanaan laba adalah untuk mengetahui berapa jumlah penjualan Kopi yang harus dijual agar dapat memperoleh laba yang telah ditetapkan. PT. Sinar Baru di Teluk Betung adalah perusahaan yang bergerak di bidang produksi biji kopi menjadi kopi bubuk. Kemudian perlu ditambahkan bahwa dalam melakukan perencanaan laba, besarnya laba yang akan diinginkan oleh perusahaan dalam penjualan kopi tahun 2015 adalah sebesar Rp. 135.000.000. Dengan demikian, maka besarnya estimasi penjualan kopi selama tahun 2015, agar dapat diperoleh laba sebesar Rp. 135.000.000 adalah sebagai berikut :

Table 5 Perencanaan Laba

Jenis Kemasan	Perencanaan Laba	
	Bungkus	Rupiah
Kemasan 150	36.673 bungkus	Rp. 889.632.628
Kemasan 250	25.248 bungkus	Rp. 757.539.209
Kemasan 500	16.337 bungkus	Rp. 694.397.940

### 4. Analisis *Margin Of Safety*

Analisis *margin of safety* adalah suatu analisis untuk mengetahui batas keselamatan yang menunjukkan kelebihan penjualan yang dianggarkan di atas penjualan pada titik impas. Dari hasil perhitungan di atas, nampak bahwa besarnya *margin of safety* dalam penjualan kopi adalah sebesar 56,21 % atau sebesar Rp. 2.540.655.464. Berdasarkan perhitungan tersebut di atas, menunjukkan bahwa besarnya *margin of safety* sebesar 56,21 % atau Rp. 2.540.655.464. Hal ini menunjukkan bahwa bila penjualan turun lebih besar 56,21% (dari penjualan yang direncanakan) perusahaan akan menderita kerugian. *Margin of safety* bila dinyatakan dalam hasil penjualan pada tahun 2015 adalah sebesar Rp. 2.540.655.464. Hal ini berarti bahwa volume penjualan tidak boleh di bawah Rp. 2.540.655.464.

## 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas maka Kesimpulan penelitian ini yaitu: hasil perhitungan BEP, yang menunjukkan bahwa besarnya penjualan kopi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, maka sebaiknya PT. Sinar Baru harus memperhatikan tindakan sesuai ramalan atau estimasi. hasil analisis *margin of safety* menunjukkan bahwa bila

penjualan nyata kurang atau menyimpang (dari penjualan yang direncanakan) perusahaan akan menderita kerugian. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa semakin kecil margin of safety berarti makin cepat perusahaan menderita kerugian dalam hal ini adalah penurunan penjualan yang nyata

## **5. DAFTAR PUSTAKA**

- Bustami Bastian, dan Nurlela, 2009, Akuntansi Biaya Melalui Pendekatan Manajerial, edisi pertama, Penerbit : Mitra Wacana Media, Jakarta
- Mowen, Maryanne dan Hansen, Don, 2000, Akuntansi Manajemen, Terjemahan Ancella Hermawan, buku dua, jilid dua, Penerbit : Erlangga, Jakarta
- Mulyadi, 2012, Akuntansi Biaya, edisi kelima, cetakan kesebelas, Penerbit : UPP- AMP YKPN, Yogyakarta
- Sigit Soehardi, 2002, Analisa Break Even, edisi ketiga, cetakan kesembilan, Penerbit BEFE, Yogyakarta
- Simamora, 2012, Akuntansai Manajemen, edisi ketiga, cetakan pertama, Penerbit : Star Gate Publisher, Yogyakarta