

# **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PERENCANAAN PENETAPAN LABA PADA UD. INDAH SARI JAYA**

**RIA RAHMADANY**

**NIM : 14310253**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

## **ABSTRAK**

Persaingan industri bisnis di Indonesia saat ini semakin melaju dengan pesat dan sangat ketat terhadap di setiap perusahaan yang ada. Kemampuan manajemen dalam menerapkan perusahaan harus memadai untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Dengan demikian analisis *break even* adalah salah satu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Penelitian ini menganalisis *break even point* dalam perencanaan penetapan laba pada UD. Indah Sari Jaya. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif yang merupakan penelitian yang bertujuan untuk membuat gambaran tentang situasi-situasi atau kejadian-kejadian yang berkaitan dengan topik penelitian yang diangkat. Sampel pada penelitian ini adalah laporan harga pokok produksi dan laporan laba rugi dari UD. Indah Sari Jaya tahun 2015 – 2017. Hasil penelitian ini menunjukkan diantaranya bahwa UD. Indah Sari Jaya telah mencapai penjualan diatas *break even point*. Margin of safety pada UD. Indah Sari Jaya untuk tahun 2015 pada produk tahu putih sebesar 86,3% dan produk tahu kuning sebesar 95,93%. Pada tahun 2016, margin of safety pada UD. Indah Sari Jaya untuk produk tahu putih sebesar 86,5% dan produk tahu kuning sebesar 95,97%. Pada tahun 2017, margin of safety pada UD. Indah Sari Jaya untuk produk tahu putih sebesar 87% dan produk tahu kuning sebesar 96%.

Kata Kunci : *Break Event Point*, Perencanaan, Laba

## **PENDAHULUAN**

Persaingan industri bisnis di Indonesia saat ini semakin melaju dengan pesat dan sangat ketat terhadap di setiap perusahaan yang ada. Hal ini disebabkan Indonesia sedang mengalami fase untuk berubah menjadi lebih baik disetiap tahunnya. Perubahan tersebut terjadi pada semua bidang seperti halnya di bidang ekonomi, kesehatan, pendidikan, serta budaya. Dari beberapa masalah disetiap bidang yang sangat terlihat

perkembangannya adalah bidang ekonomi. Bidang Perekonomian yang semakin berkembang, maka kompleksitas bisnis akan semakin meningkat seiringan dengan perkembangan saat ini yang dipicu dengan adanya persaingan pasar yang semakin meningkat diantara entitas bisnis dalam segmen pasar yang sama (Sorongan dan Grace, 2014).

Ekonomi yang pasang surut pada 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. Kemampuan manajemen dalam menerapkan perusahaan harus memadai untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin. Mendapatkan laba atau keuntungan dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Tujuan sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses atau tidaknya manajemen suatu perusahaan dilihat dari laba yang dapat 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 sangat penting.

Perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya – volume – laba. Salah satu teknik analisis biaya – volume – laba adalah analisis *break even*. Impas sendiri di artikan keadaan dimana suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Dengan demikian analisis *break even* adalah salah satu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Analisis *break even* sangat penting bagi perusahaan karena hal itu akan (1) Memungkinkan perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan agar semua *operating cost* dapat tertutup. (2) Untuk mengevaluasi tingkat – tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan (Syamsudin, 2013).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu kegiatan yang memiliki kontribusi yang sangat signifikan dalam penyerapan tenaga kerja, pembentukan Produk Domestic Bruto (PDB), nilai ekspor nasional dan investasi nasional (Aufar,2013). UMKM telah diakui sebagai sektor yang mempunyai peranan penting, yakni memiliki karakteristik tangguh dan tahan terhadap krisis ekonomi. Proses pengembangan usaha yang dilakukan para UMKM dapat menciptakan wirausahawan tangguh, mandiri serta memiliki sikap mental yang kuat dan unggul.

UMKM harus memikirkan dua hal dalam usahanya, yaitu kebutuhan antara konsumen dan UMKM itu sendiri. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen, manajemen harus mengeluarkan biaya yang

lebih tinggi agar tercapai kualitas produk yang baik. Sehingga perusahaan harus meningkatkan harga jual kepada konsumen, dan berdampak langsung pada kenaikan pendapatan UMKM.

Salah satu UMKM yang penulis teliti adalah UD. Indah Sari Jaya yang merupakan usaha kecil yang bergerak dalam bidang produksi tahu dan melakukan produksi setiap hari. UD. Indah Sari Jaya ini merupakan salah satu industri yang cukup memiliki daya tarik tersendiri bagi peneliti untuk dijadikan sebagai objek penelitian, karena UMKM tersebut belum sepenuhnya melakukan analisis BEP untuk menganalisis dalam menentukan pencapaian laba.

Penulis mengambil topik ini karena melihat banyaknya perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sejenis. Hal ini membuat perusahaan yang bergerak dalam bidang ini saling bersaing dalam meningkatkan produksi dengan harga yang terjangkau, disamping kualitas yang bagus. Tujuan perusahaan pada umumnya yaitu memperoleh laba, besar kecilnya laba menjadi ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya dan menekan biaya-biaya seminimal mungkin dalam perencanaan laba yang ditargetkan sebagai manajemen yang sukses. Untuk menetapkan besarnya laba diperlukan informasi yang tepat tentang biaya dan penjualan. Melalui informasi inilah dapat disusun perencanaan laba suatu perusahaan.

Laba diperlukan untuk menjalankan operasi perusahaan dengan lancar serta memberikan peluang bagi perluasan usaha. Laba

diperoleh apabila total pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan. Besarnya laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu total biaya yang dikeluarkan, total pendapatan yang diperoleh dan harga jual produk. Ketiga faktor ini saling berkaitan erat satu sama lain karena biaya yang dikeluarkan akan menentukan harga jual dan faktor harga akan mempengaruhi total pendapatan dan pencapaian laba perusahaan.

Dalam proses perencanaan laba diperlukan suatu analisis untuk menjelaskan hubungan antara total biaya, harga jual dan tingkat penjualan yang ada menjadi suatu bentuk analisis yang berlaku umum. Salah satu bentuk dari analisis ini adalah dengan menggunakan analisis *break even point* yang sering pula disebut dengan titik impas untuk mengetahui penjualan minimum agar perusahaan tidak rugi.

Oleh karena itu manajemen harus menentukan titik impas agar dapat menghitung margin pengaman (*margin of safety*) yang menunjukkan seberapa banyak penjualan bisa turun dari jumlah yang ditargetkan sebelum perusahaan mengalami kerugian.

Berdasarkan kenyataan tersebut, pihak manajemen dituntut untuk mengelola perusahaannya dengan mendasarkan pada perencanaan yang matang. Perencanaan yang baik selain didukung dengan unsur-unsur subyektif juga didukung dengan perhitungan secara kuantitatif. Salah satu perhitungan kuantitatif yang dapat dipakai adalah analisa Break Even Point yaitu teknik analisa yang menggunakan tingkat variabilitas

biaya untuk mengukur pengaruh volume dalam menghasilkan laba.

Dengan adanya analisa *Break Even Point* dapat diperoleh gambaran mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba perusahaan. Dalam analisa ini biaya akan dipisahkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap sehingga laporan rugi laba yang disusun dengan metode *Direct Costing* akan sangat membantu di dalam menentukan *Break Even Point*. *Break Even Point* adalah suatu titik yang menunjukkan keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba/rugi.

Dengan mengetahui titik *Break Even* dan faktor-faktor yang mempengaruhi maka perusahaan akan dapat merencanakan laba pada berbagai tingkat penjualan yang dikehendaki serta dapat membuat putusan mengenai program perluasan yang diharapkan dapat menaikkan profitabilitas perusahaan. Pada saat ini masih banyak perusahaan belum menggunakan teknik analisa yang ilmiah dalam merencanakan laba yang diinginkan hal ini dikarenakan perusahaan tersebut masih mempunyai prinsip asal dapat mempertahankan hidupnya saja atau bisa juga dikarenakan perusahaan belum mengetahui dan mengerti manfaat analisa BEP. Demikian pula halnya dengan UD. Indah Sari Jaya, perusahaan tersebut sampai saat ini belum pernah melakukan perencanaan laba dengan metode tertentu sehingga manajemen tidak mempunyai pedoman dalam melaksanakan kegiatan usaha, terutama yang berhubungan dengan volume penjualan, biaya dan laba dalam rangka mengupayakan peningkatan laba.

Dari permasalahan tersebut, maka penulis memilih judul untuk skripsi yaitu "**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PERENCANAAN PENETAPAN LABA PADA UD. INDAH SARI JAYA**".

## LANDASAN TEORI

*Break even point* atau titik impas merupakan suatu tingkat penjualan dimana laba operasinya adalah nol. Total pendapatan sama dengan total pengeluaran (Horngren et al, 2012:448).

Menurut Hansen dan Mowen (2012:4) "Titik Impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol". Impas merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi usaha, pada saat perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak menderita rugi (Halim, dkk. 2012:74). Pengertian tersebut seperti dikatakan Mulyadi (2012:230) Impas (*break-even*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.

Dalam Asumsi yang mendasari analisis *break even point* menurut Horngren et all. (2012:447) adalah sebagai berikut:

1. Satu-satunya faktor yang memengaruhi biaya adalah perubahan volume.
2. Manajer menggolongkan setiap biaya (atau komponen biaya gabungan) baik sebagai biaya variabel maupun biaya tetap.
3. Beban dan pendapatan adalah linier di seluruh cakupan volume relevannya.
4. Tingkat persediaan tidak akan berubah.
5. Penjualan atas gabungan produk tidak akan berubah. Penjualan gabungan merupakan

kombinasi produk yang membentuk total penjualan.

Analisis *break even* adalah penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, khususnya informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Bila asumsi dasar salah satunya mengalami perubahan, maka akan berpengaruh pada posisi titik impas, sehingga perubahan tersebut akan berpengaruh juga terhadap laba perusahaan. Analisis *break even point* digunakan oleh manajer sebagai sebuah perkiraan bukan kepastian, karena banyak perusahaan yang tidak memenuhi asumsi-asumsi dasar secara tepat.

Menurut Simamora (2012:173) Grafis titik impas mempunyai beberapa hal penting yaitu selama harga jual melebihi biaya variabel (margin kontribusinya positif), maka penjualan yang lebih banyak akan menguntungkan perusahaan, baik dengan meningkatkan laba ataupun mengurangi kerugian. Oleh karena itu, perusahaan lebih baik tetap beroperasi karena kerugian mereka akan lebih besar lagi jika perusahaan menghentikan atau menutup kegiatan usahanya, hal ini pada umumnya sering terjadi pada bisnis musiman.

Menurut Sigit (2012:2), Analisis *Break even point* dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran dan tujuan perusahaan. Manfaat lainnya antara lain:

1. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai tujuan tertentu. Jadi sebagai alat perencanaan laba.

2. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual yaitu setelah diketahui hasil perhitungannya menurut analisis *Break Even* dan laba yang ditargetkan.

3. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manager.

Perencanaan laba berkaitan dengan penggunaan *budget* perusahaan. *Budget* yang sudah direncanakan kadangkala tidak sesuai dengan realisasi yang ada. Hal tersebut ada karena faktor-faktor yang mempengaruhi analisis *break even point* berubah. Manajemen harus mengetahui factor perubahan dan dampak yang ditimbulkan dari perubahan tersebut, sehingga manajer dapat mengambil keputusan untuk masa yang akan datang.

Kenaikan harga jual per unit dapat menurunkan titik impas penjualan, sedangkan penurunan harga jual per unit akan menaikkan titik impas penjualan. Manajemen harus cepat merubah volume penjualan setelah perusahaan menurunkan harga jual, sehingga laba yang diinginkan tetap dapat tercapai.

Perubahan volume penjualan akan menimbulkan perubahan pada total biaya dan laba perusahaan. Volume penjualan yang meningkat akan menimbulkan biaya yang tinggi dan laba perusahaan akan meningkat, Sehingga margin kontribusi juga akan meningkat hal ini akan mengakibatkan *break even* mengalami penurunan. Dan sebaliknya volume penjualan mengalami penurunan, maka *break even* akan naik.

Menurut Mulyadi (2014:5), Laba atau sisa hasil usaha adalah

selisih antara nilai keluaran dan nilai masukan.

Laba yang dicapai oleh perusahaan pada laporan laba rugi berbeda-beda tergantung pada perhitungan yang dibuat oleh bagian keuangan dengan berdasarkan pada aturan pembuatan laporan laba rugi yang telah ditetapkan, yang terdiri dari laba kotor, laba operasi, laba bersih dan lain-lain.

Pendapatan dapat terjadi dalam berbagai bentuk seperti penjualan, upah jasa, bunga, deviden, dan sewa. Beban juga dapat terjadi dalam berbagai bentuk, seperti harga pokok barang yang dijual, penyusutan, bunga, sewa, gaji dan upah. Keuntungan (*gains*) dan kerugian (*lost*) juga terdiri dari berbagai jenis, hasil dari penjualan investasi, penjualan aktiva, terjadinya kewajiban, penghapusan aktiva tetap karena usang, bencana alam dan pencurian.

Menurut Mulyadi (2014:513) faktor-faktor yang mempengaruhi laba antara lain:

1. Biaya
2. Harga Jual
3. Volume Penjualan dan Produksi

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Menurut Djarwanto (2012:42) penelitian deskriptif adalah: "Penelitian yang bertujuan untuk memperoleh gambaran sehubungan dengan karakteristik-karakteristik subjek penelitian seperti misalnya jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, penghasilan, dan sebagainya.

Penelitian ini merupakan penelitian yang bertujuan untuk membuat gambaran tentang situasi-situasi atau kejadian-kejadian yang berkaitan dengan topik penelitian

yang diangkat. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan penelitian studi kasus. Studi kasus merupakan penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subjek yang diteliti (Indriyantoro dan Supomo, 2012:26).

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2014:119). Populasi dalam penelitian ini adalah data produksi dan laporan laba rugi dari UD. Indah Sari Jaya tahun 2015 – 2017.

Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiyono, 2014:120). Dalam penelitian ini sampel yang digunakan adalah laporan harga pokok produksi dan laporan laba rugi dari UD. Indah Sari Jaya tahun 2015 – 2017.

Variabel pada penelitian ini adalah:

1. Laba
2. *Break Even Point*

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Data kuantitatif merupakan data dalam bentuk angka-angka maupun data kualitatif yang diangkakan (Sugiyono, 2012:13). Jenis data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti, misalnya biro statistik, majalah, keterangan-keterangan atau publikasi lainnya (Marzuki, 2012:56).

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari data UD. Indah Sari Jaya berupa laporan

harga pokok produksi dan laporan laba rugi tahun 2015 – 2017.

Metode analisis data yang digunakan untuk menganalisis permasalahan menggunakan analisis deskriptif, yaitu yaitu suatu metode dimana data dapat dikumpulkan, disusun, diinterpretasikan dan dianalisis sehingga memberikan keterangan bagi pemecahan permasalahan yang dihadapi.

Langkah – langkah yang ditempuh saat melakukan analisis data adalah sebagai berikut:

1. Langkah awal yang dilakukan dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data historis yaitu berupa sejarah UD. Indah Sari Jaya, data penjualan, biaya-biaya dan harga jual dari usaha yang dipilih sebagai objek penelitian.
2. Setelah memperoleh data yang telah dibutuhkan, selanjutnya memisahkan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh UD. Indah Sari Jaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
3. Selanjutnya menghitung *contribution margin*, *break even point*, *margin of safety* serta perencanaan laba dan penjualan pada tahun selanjutnya.
4. Menganalisis hasil yang telah dihitung kemudian menyusun perencanaan laba maksimal yang diperoleh UD. Indah Sari Jaya.
5. Menarik kesimpulan.

## ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bahan baku yang digunakan untuk membuat tahu putih adalah kacang kedelai dan garam. UD. Indah Sari Jaya memproduksi dua jenis tahu yaitu tahu putih dan tahu

kuning. Jumlah tahu kuning yang diproduksi setengah dari produksi tahu putih. Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data produksi pada tahun 2015 sampai dengan 2017. Jadi untuk menghitung biaya produksi tahu digunakan dengan data produksi tahu selama satu tahun.

Dalam setiap perusahaan, unsur biaya merupakan salah satu unsur yang memegang peranan penting dalam perencanaan perusahaan karena dengan diketahuinya biaya-biaya yang terjadi, maka perusahaan dapat menentukan berapa harga jual per unit agar perusahaan memperoleh suatu tingkatan tertentu.

Untuk menerapkan analisis *break event point* kita membuat penggolongan atau pengelompokan biaya. Biaya – biaya tersebut digolongkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap meliputi biaya – biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang jumlahnya tidak dipengaruhi oleh besarnya volume kegiatan. Sedangkan biaya variabel meliputi biaya – biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang jumlahnya dipengaruhi oleh besarnya volume kegiatan.

Berikut adalah pengelompokan kedalam biaya tetap dan biaya variabel tahun 2015 – 2017 yaitu:

### Rekapitulasi Biaya Tahun 2015

Biaya	Tahun	
	2015	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Bahan Baku		216.211.040
Biaya Tenaga Kerja Langsung	24.000.000	
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Bahan Penolong		19.660.000

Biaya Listrik	1.524.000	
Biaya Perawatan dan Pemeliharaan Mesin dan Peralatan		390.000
Biaya Penyusutan Mesin, Peralatan dan Bangunan	8.093.333	
Total	33.617.333	236.261.040

Sumber : Data diolah, 2018

### Rekapitulasi Biaya Tahun 2016

Biaya	Tahun	
	2016	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Bahan Baku		209.958.150
Biaya Tenaga Kerja Langsung	24.000.000	
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Bahan Penolong		20.101.000
Biaya Listrik	1.524.000	
Biaya Perawatan dan Pemeliharaan Mesin dan Peralatan		260.000
Biaya Penyusutan Mesin, Peralatan dan Bangunan	8.093.333	
Total	33.617.333	230.319.150

Sumber : Data diolah, 2018

### Rekapitulasi Biaya Tahun 2017

Biaya	Tahun	
	2017	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Bahan Baku		199.025.450
Biaya Tenaga Kerja Langsung	24.000.000	
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Bahan Penolong		19.429.000
Biaya Listrik	1.524.000	
Biaya Perawatan dan Pemeliharaan Mesin dan Peralatan		520.000
Biaya Penyusutan Mesin, Peralatan dan Bangunan	8.093.333	
Total	33.617.333	218.974.450

Sumber : Data diolah, 2018

Berikut adalah pengelompokkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel untuk tahu kuning tahun 2015 – 2017 yaitu:

### Rekapitulasi Biaya Tahun 2015

Biaya	Tahun	
	2015	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Bahan Baku		131.477.520
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Bahan Penolong	8.647.500	
Biaya Penyusutan Mesin, Peralatan dan Bangunan	247.500	
Total	8.895.000	131.477.520

Sumber : Data diolah, 2018

### Rekapitulasi Biaya Tahun 2016

Biaya	Tahun	
	2016	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Bahan Baku		128.594.075
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Bahan Penolong	8.647.500	
Biaya Penyusutan Mesin, Peralatan dan Bangunan	247.500	
Total	8.895.000	128.594.075

Sumber : Data diolah, 2018

### Rekapitulasi Biaya Tahun 2017

Biaya	Tahun	
	2017	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Bahan Baku		122.786.725
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Bahan Penolong	8.647.500	
Biaya	247.500	

Penyusutan Mesin, Peralatan dan Bangunan		
Total	8.895.000	122.786.725

Sumber : Data diolah, 2018

Pada pencatatan operasional biaya oleh perusahaan, UD. Indah Sari Jaya sudah dapat memisahkan biaya-biaya dengan baik, tetapi masih ada didalam pemisahan biaya-biaya yang kurang sesuai dengan aturan akuntansi yang berlaku, karena dalam pencatatan biaya penyusutan UD. Indah Sari Jaya hanya memperkirakan umur ekonomisnya tidak sesuai dengan aturan akuntansi yang berlaku.

Setelah adanya klasifikasi biaya, dapat memberikan kontribusi dalam perhitungan *contribution margin* yang terjadi pada UD. Indah Sari Jaya. Tahun 2015 UD. Indah Sari Jaya pada produk tahu putih memiliki *contribution margin ratio* sebesar 51 %, hal ini berarti bahwa UD. Indah Sari Jaya merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp 480.000.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp 243.738.960 dan per unitnya Rp 508 dengan memperoleh laba sebesar Rp 210.121.627. Pada produk tahu kuning memiliki *contribution margin ratio* sebesar 86%, hal ini berarti bahwa UD. Indah Sari Jaya merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp 960.000.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp 828.522.480 dan per unitnya Rp 1.727 dengan memperoleh laba sebesar Rp 819.627.480. Hal ini menunjukkan hasil bahwa *contribution margin ratio* dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan dapat memperoleh laba pada UD. Indah Sari Jaya.

Tahun 2016 UD. Indah Sari Jaya pada produk tahu putih

memiliki *contribution margin ratio* sebesar 52 %, hal ini berarti bahwa UD. Indah Sari Jaya merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp 480.000.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp 249.680.850 dan per unitnya Rp 520 dengan memperoleh laba sebesar Rp 216.063.517. Pada produk tahu kuning memiliki *contribution margin ratio* sebesar 87%, hal ini berarti bahwa UD. Indah Sari Jaya merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp 960.000.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp 831.405.925 dan per unitnya Rp 1.732 dengan memperoleh laba sebesar Rp 822.510.925. Hal ini menunjukkan hasil bahwa *contribution margin ratio* dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan dapat memperoleh laba pada UD. Indah Sari Jaya.

Tahun 2017 UD. Indah Sari Jaya pada produk tahu putih memiliki *contribution margin ratio* sebesar 54 %, hal ini berarti bahwa UD. Indah Sari Jaya merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp 480.000.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp 261.025.550 dan per unitnya Rp 544 dengan memperoleh laba sebesar Rp 227.408.217. Pada produk tahu kuning memiliki *contribution margin ratio* sebesar 88%, hal ini berarti bahwa UD. Indah Sari Jaya merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp 960.000.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp 837.213.275 dan per unitnya Rp 1.744 dengan memperoleh laba sebesar Rp 828.318.275. Hal ini menunjukkan hasil bahwa *contribution margin ratio* dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan dapat memperoleh laba pada UD. Indah Sari Jaya.

Analisis *break even point* merupakan saran untuk menentukan titik dimana penjualan akan impas menutupi biaya – biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Dalam analisis *Break Even Point* perhitungannya dapat dilakukan dengan pendekatan matematis dan pendekatan grafik dimana biaya sudah diketahui dan digolongkan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap.

#### **Pembahasan**

##### **Tingkat penjualan tahu UD. Indah Sari Jaya agar mencapai *Break Even Point***

Analisis *break even point* (titik impas) pada perhitungan yang terjadi sudah dapat dipastikan UD. Indah Sari Jaya pada tahun 2015 sudah berada pada posisi di atas titik impas. Berdasarkan pada perhitungan tersebut, titik impas perusahaan tercapai pada saat unit yang dijual mencapai 66.175 unit tahu putih dengan total penjualan sebesar Rp 65.916.339 dan pada saat penjualan disaat itu perusahaan tidak memperoleh laba. Sedangkan untuk tahu kuning memperoleh titik impas tercapai saat unit terjual mencapai 19.465 unit dengan total penjualan sebesar Rp 39.089.922.

Analisis *break even point* (titik impas) pada perhitungan yang terjadi sudah dapat dipastikan UD. Indah Sari Jaya pada tahun 2016 sudah berada pada posisi di atas titik impas. Berdasarkan pada perhitungan tersebut, titik impas perusahaan tercapai pada saat unit yang dijual mencapai 64.648 unit tahu putih dengan total penjualan sebesar Rp 64.648.717 dan pada saat penjualan disaat itu perusahaan tidak memperoleh laba. Sedangkan untuk tahu kuning memperoleh titik impas tercapai saat unit terjual

mencapai 19.409 unit dengan total penjualan sebesar Rp 38.640.612.

Analisis *break even point* (titik impas) pada perhitungan yang terjadi sudah dapat dipastikan UD. Indah Sari Jaya pada tahun 2017 sudah berada pada posisi di atas titik impas. Berdasarkan pada perhitungan tersebut, titik impas perusahaan tercapai pada saat unit yang dijual mencapai 61.796 unit tahu putih dengan total penjualan sebesar Rp 62.254.320 dan pada saat penjualan disaat itu perusahaan tidak memperoleh laba. Sedangkan untuk tahu kuning memperoleh titik impas tercapai saat unit terjual mencapai 19.275 unit dengan total penjualan sebesar Rp 38.201.514.

##### ***Margin of safety* yang dicapai UD. Indah Sari Jaya agar tidak mengalami kerugian**

Berdasarkan hasil perhitungan *margin of safety* ini memberikan informasi berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun agar UD. Indah Sari Jaya tidak menderita rugi.

Kenaikan *margin of safety* dari tahun 2015-2017 untuk produk tahu putih dan tahu kuning disebabkan oleh penurunan biaya bahan baku yang terjadi dari tahun 2015-2017. Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang rendah, karena *margin of safety* memberikan gambaran kepada manajemen beberapa penurunan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Setelah melakukan pembahasan pada BAB IV, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. *Break even point* atau titik impas untuk tahun 2015 pada produk tahu putih sebesar Rp 65.916.339 dengan unit yang terjual 66.175 unit, sedangkan untuk tahu kuning sebesar Rp 39.089.922 dengan unit yang terjual sebanyak 19.465 unit. Pada tahun 2016, *break even point* atau titik impas pada produk tahu putih sebesar Rp 64.648.717 dengan unit yang terjual 64.648 unit, sedangkan untuk tahu kuning sebesar Rp 38.640.612 dengan unit yang terjual sebanyak 19.409 unit. Pada tahun 2017, *break even point* atau titik impas pada produk tahu putih sebesar Rp 62.254.320 dengan unit yang terjual 61.796 unit, sedangkan untuk tahu kuning sebesar Rp 38.201.514 dengan unit yang terjual sebanyak 19.275 unit.
2. *Margin of safety* pada UD. Indah Sari Jaya untuk tahun 2015 pada produk tahu putih sebesar 86,3% dan produk tahu kuning sebesar 95,93%. Hal tersebut menunjukkan jika UD. Indah Sari Jaya mengalami penurunan sebesar 86,3 % untuk tahu putih dan 95,93% untuk tahu kuning, maka UD. Indah Sari Jaya akan mengalami kerugian. Pada tahun 2016, *margin of safety* pada UD. Indah Sari Jaya untuk produk tahu putih sebesar 86,5% dan produk tahu kuning sebesar 95,97%. Hal tersebut menunjukkan jika UD. Indah Sari Jaya mengalami penurunan sebesar 86,5% untuk tahu putih dan 95,97% untuk tahu kuning,

maka UD. Indah Sari Jaya akan mengalami kerugian. Pada tahun 2017, *margin of safety* pada UD. Indah Sari Jaya untuk produk tahu putih sebesar 87% dan produk tahu kuning sebesar 96%. Hal tersebut menunjukkan jika UD. Indah Sari Jaya mengalami penurunan sebesar 87% untuk tahu putih dan 96% untuk tahu kuning, maka UD. Indah Sari Jaya akan mengalami kerugian.

### Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas, ada beberapa saran yang dapat diberikan oleh penulis kepada perusahaan maupun peneliti selanjutnya, yaitu:

1. Perusahaan perlu untuk menerapkan dasar perencanaan yang sesuai dalam merencanakan laba dan menggunakannya dengan tepat sesuai kebutuhan perusahaan. Dalam hal ini penulis menyarankan agar perusahaan dapat menerapkan analisis *break even point* sebagai alat dalam merencanakan laba. Karena laba atau rugi akan diketahui pada saat perusahaan mengetahui titik impas.
2. Analisis *break even point* memberikan pengaruh positif terhadap perencanaan laba perusahaan, sehingga analisis *break even point* sangat cocok untuk diterapkan dalam perencanaan laba perusahaan.
3. Dalam perencanaan laba khususnya laba jangka pendek, hendaknya pihak perusahaan mempertimbangkan untuk menggunakan analisis *break even point* dan *margin of safety* dengan teknik-teknik yang lebih memadai dalam perannya

- sebagai alat perencanaan laba jangka pendek.
4. Bagi peneliti selanjutnya, sebaiknya menambah variabel baru yang dapat memberikan kontribusi terhadap laba. Menambah objek penelitian yang lebih luas, sehingga memungkinkan hasilnya lebih baik dari penelitian ini dan diperoleh hasil yang lebih maksimal.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aufar, Arizali. 2013. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada UMKM. Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi pada Universitas Widyatama Bandung
- Budiono, Ade Joko. 2014. "Pengaruh Biaya Produksi dan Break Even Point Terhadap Laba Perusahaan (Studi Kasus pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia). Skripsi
- Bustami, Bastian & Nurlela. 2012. Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut: Kajian Teori dan Aplikasi. Yogyakarta : Graha Ilmu
- Carter, William K dan Milton F. Usry. 2012. Akuntansi Biaya, Penerjemah : Krista. Jakarta : Salemba Empat
- Darmawan, Deni. 2014. Metode Penelitian Kuantitatif. Cetakan Kedua. Bandung : PT.Remaja Rosdakarya
- Djarwanto. 2012. Metode Penelitian. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Dunia, Firdaus Ahmad dan Wasilah Abdullah. 2012. Akuntansi Biaya. Edisi 3. Jakarta : Salemba Empat
- Halim, Abdul, dkk. 2012. Akuntansi Sektor Publik. Akuntansi Keuangan Daerah. Edisi 4. Jakarta : Salemba Empat
- Hansen dan Mowen. 2012. Akuntansi Manajerial Buku 1 Edisi 8. Jakarta : Salemba Empat
- Harahap, Sofyan Syafri. 2012. Analisa Kritis atas Laporan Keuangan, Edisi ke-5, Jakarta: Raja Grafindo Persada
- \_\_\_\_\_. 2014. Analisa Kritis atas Laporan Keuangan, Edisi ke-5, Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Hartadi, Supriyo. 2013. "Pengaruh Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba pada CV.Yapanmas Portig Prima". Skripsi
- Haruman, Tendi. 2012. "Pengaruh Keputusan Keuangan dan Kepemilikan Institusional Terhadap Nilai Perusahaan". *PPM National Conference on Management Research* "Manajemen di Era Globalisasi". Hal 1-20. Bandung
- Hery. 2013. Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta : CAPS
- Horngren, Charles T, et all. 2012. Akuntansi. Jakarta : PT.Indeks Kelompok Gramedia

- Indriyantoro dan Supomo. 2012. Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi & Manajemen. Yogyakarta : BPFE
- Isslahuzzaman. 2012. Istilah-Istilah Akuntansi & Auditing. Edisi Kesatu. Jakarta : Bumi Aksara
- Kasmir. 2012. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, Terry D Warfield. 2012. Akuntansi Intermediate. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. 2012. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta : Erlangga
- Martani, Dwi dkk. 2012. Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Buku 1. Jakarta : Salemba Empat
- Mulyadi. 2012. Akuntansi Biaya. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- \_\_\_\_\_. 2014. Akuntansi Biaya. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- \_\_\_\_\_. 2015. Akuntansi Biaya, Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Munawir, S. 2012. *Analisis Informasi Keuangan*. Yogyakarta: Liberty
- Nafarin, M. 2012. Penganggaran Rencana Kerja Perusahaan. Edisi Kesatu. Jakarta : Salemba Empat
- Pardede, Pontas M. 2012. Manajemen Operasi dan Produksi. Yogyakarta: Andi Offset
- Reeve, James and Warren dkk. 2012. Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia. Jakarta: Salemba Empat
- Rudianto. 2012. Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis. Jakarta: Erlangga
- Samryn, L.M. 2012. Akuntansi Manajemen Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Santoso, Singgih. 2012. Statistik Parametrik. Jakarta : PT.Gramedia Pustaka
- Sigit, Soehardi. 2012. .Analisa Break Even Ancangan Linear Secara Ringkas dan Pasti. Edisi 3. Yogyakarta: BPFE
- Simamora, Henry. 2012. Akuntansi Manajemen. Jakarta : Star Gate Publisher
- Siregar, Baldric dkk. 2014. Akuntansi Biaya. Edisi 2. Jakarta : Salemba Empat
- Soemarso, S.R. 2012. Akuntansi Suatu Pengantar. Buku 1 Edisi Lima. Jakarta : Salemba Empat
- Subramanyam, K. R. dan John J. Wild. 2012. Analisis Laporan Keuangan. Edisi 10. Buku Dua. Yang Dialihbahasakan oleh Dewi Yanti. Jakarta: Salemba Empat

Sugiyono. 2012. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung : Alfabeta

Supriyono, RA. 2012. Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok. Yogyakarta : BPFE

Syamsudin, Lukman. 2013. Manajemen Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama

Utari, Dewi dkk. 2014. Manajemen Keuangan. Kajian Praktik dan Teori dalam Mengelola Keuangan Organisasi Perusahaan. Jakarta : Mitra Wacana Media