

ANALISIS BREAK EVEN POINT UNTUK PERENCANAAN LABA PADA UKM SAMILER MAJU JAYA KECAMATAN GONDANG KABUPATEN MOJOKERTO TAHUN 2020

Nur Rohmawati¹, H.Imam Baidlowi², Toto Heru Dwihandoko³
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Majapahit
E-mail : nur0236@gmail.com

Abstract

Break Event Point is a condition of a company or business that does not earn a profit and does not experience a loss. The purpose of this study is to analyze the minimum sales (rupiah and units) that the company must maintain so as not to experience losses, the break-even point, the amount of the margin of safety, and plan for the profit of UKM Samiler Maju Jaya in 2020. This research is a descriptive study using quantitative methods of financial statement analysis. Sales data processing costs and cost classification are used for. calculating the contribution margin, break even point, calculating the margin of safety (level of security), and to get the profit target to be planned in 2020. The results of the analysis of estimated profit planning in 2020 so that profits increase by 25% from the previous year's sales, the Samiler UKM Maju Jaya must be able to sell Rp. 4,049,603,771. In 2020 the break-even point for UKM is Rp. 1,278,801,860 which means that in 2020 the company is able to cover all these costs to break even. The margin of safety from the calculation of BEP and the estimated contribution margin for sales in 2020 is 68%, which means that at the level of sales and the maximum amount of decline in sales revenue targets that do not cause the company to suffer losses is Rp. 2,771,198,140 or 239,486 packages.

Keywords: *Break Even Point (BEP), Margin of Safety, Profit Planning*

Abstrak

Break Event Point adalah sebuah keadaan perusahaan atau usaha yang tidak memperoleh laba serta tidak mengalami kerugian. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis minimal penjualan (rupiah dan unit) yang perusahaan harus pertahankan agar tidak mengalami kerugian, titik impas, besarnya margin of safety, dan rencana perolehan laba UKM Samiler Maju Jaya tahun 2020. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan metode kuantitatif analisis laporan keuangan. Pengolahan data penjualan biaya serta klasifikasi biaya digunakan untuk . menghitung margin kontribusi, break even point, menghitung margin of safety (tingkat keamanan), serta untuk mendapatkan berapa target laba yang akan direncanakan tahun 2020. Hasil analisis estimasi perencanaan laba pada tahun 2020 agar laba meningkat sebesar 25% dari penjualan tahun sebelumnya maka UKM Samiler Maju Jaya harus dapat menjual sebesar Rp. 4.049.603.771. Pada tahun 2020 titik impas UKM yaitu sebesar Rp. 1.278.801.860 yang berarti bahwa pada tahun 2020 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas. Margin of safety dari perhitungan BEP dan Kontribusi margin estimasi penjualan tahun 2020 yaitu sebesar 68% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 2.771.198.140 atau 239.486 kemasan.

Kata Kunci: Break Even Point (BEP), Margin of Safety, Perencanaan Laba

A. PENDAHULUAN

Pada era sekarang, persaingan bisnis di Indonesia semakin ketat, sehingga berdampak langsung maupun tidak langsung pada setiap pelaku usaha. Kegiatan usaha yang menggeluti di bidang barang dan jasa, selalu memiliki tujuan yang akan dicapai jangka pendek maupun jangka panjang. Pada tujuan jangka panjang ini harus ada dukungan maksimal dalam hal antara lain operasional, produksi, serta sumber daya yang dimiliki dan digunakan secara efektif dan efisien. Pengelolaan usaha dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan maupun dapat juga dilakukan oleh pemilik usahanya. Pengelolaan oleh pemiliknya sendiri biasanya dilakukan pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Pengelola usaha juga dapat dikatakan sebagai manajer selaku pengatur kelangsungan hidup kegiatan usaha. Sehingga manajer perusahaan harus melakukan tiga hal penting yaitu penekanan biaya produksi dengan mempertimbangkan harga jual dan volume penjualan yang ada, Penentuan harga jual, dan peningkatan volume penjualan sebesar mungkin.

Pada dunia manajemen memiliki kaitannya dengan pengelolaan keuangan yang berperan penting terhadap kelangsungan usahanya. Peran tersebut mencakup kegiatan usaha kecil, hingga kegiatan usaha besar yang membutuhkan informasi keuangan. Informasi keuangan tersebut digunakan sebagai alat pengawasan dan alat perencanaan, serta dasar pengambilan keputusan. Untuk mengetahui perencanaan laba pada suatu perusahaan, maka dapat dilakukan dengan analisis BEP, yaitu dengan mencari titik dimana perusahaan berada pada keadaan seimbang sehingga dapat dijadikan dasar seberapa besar laba yang mungkin dapat direncanakan pada UMKM.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Samiler Maju Jaya merupakan salah satu usaha kecil dan menengah yang memanfaatkan peluang usaha dengan memaksimalkan sumberdaya yang ada di wilayah Mojokerto. Sebagian besar wilayah Mojokerto adalah wilayah pertanian dan menghasilkan tanaman umbi-umbian khususnya singkong sebagai bahan baku utama pembuatan keripik samiler. Dari hasil observasi yang telah dilakukan peneliti, UKM Samiler Maju Jaya tidak melakukan perhitungan perencanaan laba dikarenakan kurangnya informasi mengenai perencanaan laba.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik melakukan perencanaan laba pada UKM Samiler Maju Jaya dengan menggunakan pendekatan analisa BEP. Karena hubungan BEP dengan perencanaan laba membahas tentang hal anggaran atau didalamnya mencakup biaya, volume penjualan, dan harga produk yang semua itu mengarah ke perolehan laba.

Dari masalah yang telah penulis kemukakan diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yakni “Analisis Break Even Point Untuk Perencanaan Laba pada UKM Samiler Maju Jaya Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto Tahun 2020”.

B. KAJIAN LITERATUR

1. Pengertian UKM (Usaha Kecil dan Menengah)

UKM (Usaha Kecil dan Menengah) adalah sebuah perusahaan milik warga Indonesia baik berbadan hukum maupun tidak, serta memiliki karyawan sekitar 1-100 pekerja.

2. Pengertian Biaya

Biaya adalah sumber daya atau nilai dikorbankan dalam mendapatkan barang atau jasa dengan harapan akan membawa manfaat pada masa sekarang atau masa depan bagi perusahaan. Dalam penelitian ini hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Klasifikasi biaya dilakukan dengan metode analitis yakni mengamati biaya satu persatu secara cermat kemudian menggolongkannya.

3. Volume Penjualan

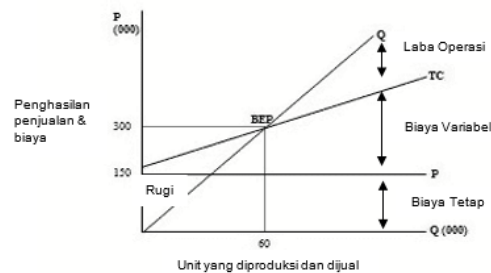
Volume penjualan yaitu jumlah total barang yang mampu dijual perusahaan. Sehingga dikatakan semakin besar volume penjualan, maka semakin besar laba yang diperoleh perusahaan.

4. Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan kegiatan rencana kerja yang dilakukan dengan melakukan pertimbangan terhadap biaya produksi, kontribusi margin, serta kondisi BEP perusahaan untuk dijadikan dasar penentuan target laba pada tahun yang akan datang.

5. Analisa Break Event Point (BEP)

Break Event Point adalah suatu keadaan dimana jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan. Metode analisa BEP biasa digunakan dalam mengamati serta merencanakan laba bagi suatu usaha untuk masa yang datang.



Gambar 1 : Grafik Break Even Point

6. Batas Keamanan (*Margin Of Safety*)

Margin of safety merupakan selisih antara penjualan yang telah dianggarkan dengan penjualan pada saat kondisi BEP, sehingga dari margin of safety bisa diketahui berapa batas aman volume penjualan boleh mengalami penurunan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

7. Analisa Target Laba

Dalam penelitian ini untuk menentukan target laba perusahaan digunakan metode margin kontribusi sebab dalam semua perhitungan yang dilakukan melibatkan nilai margin kontribusi pada perusahaan.

C. METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan metode kuantitatif analisis laporan keuangan. Pendekatan kuantitatif dalam penelitian ini, akan mengkaji dan mengolah data biaya, pendapatan dan penjualan UKM Samiler Maju Jaya. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder.

Data yang diperoleh dalam penelitian pada UKM Samiler Maju Jaya diperoleh dengan cara wawancara yang bersumber dari Pemilik UKM yaitu Ibu Sri Hartini. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu : **Data Primer**, Data tersebut diperoleh dengan cara melakukan pengamatan langsung dan wawancara. **Data Sekunder**, Data yang diperoleh dari dokumen laporan penjualan UKM dan data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara lainnya.

Dalam penelitian ini peneliti akan merencanakan berapa target penjualan, volume penjualan, serta laba yang harus dicapai UKM Samiler Maju Jaya pada tahun 2020 dengan menggunakan basis data penjualan pada tahun 2017, 2018, dan 2019. Perhitungan yang dilakukan meliputi perhitungan margin kontribusi, perhitungan BEP, dan perhitungan margin of safety.

D. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

1. Data Penelitian

Data-data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data pendapatan, data penjualan, serta data biaya. Data-data tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

Tabel 1
Data Volume Penjualan tahun 2017, 2018, dan 2019 Pada UKM Samiler Maju Jaya

Kemasan	2017	2018	2019
100 gr	80.000	120.000	170.000
250 gr	28.000	40.000	60.000
500 gr	10.000	16.000	20.000
1.000 gr	4.000	7.000	10.000
1.000 gr mentah	12.000	17.000	20.000
Total	134.000	200.000	280.000

Sumber diolah: peneliti, 2020

Tabel 2
Data Pendapatan tahun 2017, 2018, dan 2019 Pada UKM Samiler Maju Jaya

Kemasan	2017	2018	2019
100 gr	Rp. 400.000.000	Rp. 600.000.000	Rp. 850.000.000
250 gr	Rp. 364.000.000	Rp. 520.000.000	Rp. 780.000.000
500 gr	Rp. 210.000.000	Rp. 336.000.000	Rp. 420.000.000
1.000 gr	Rp. 180.000.000	Rp. 315.000.000	Rp. 450.000.000
1.000 gr mentah	Rp. 444.000.000	Rp. 629.000.000	Rp. 740.000.000
Total	Rp. 1.598.000.000	Rp. 2.400.000.000	Rp. 3.240.000.000

Sumber diolah: peneliti, 2020

Tabel 3
Data Biaya-Biaya tahun 2017, 2018, dan 2019 Pada UKM Samiler Maju Jaya

Jenis Biaya	2017	2018	2019
Biaya Gaji Karyawan	Rp. 216.000.000	Rp. 259.200.000	Rp. 367.200.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 108.000.000	Rp. 162.000.000	Rp. 216.000.000
Biaya Bahan Baku	Rp. 432.000.000	Rp. 648.000.000	Rp. 864.000.000
Biaya Bahan Penolong	Rp. 400.500.000	Rp. 600.750.000	Rp. 801.000.000
Biaya Transportasi	Rp. 72.000.000	Rp. 85.000.000	Rp. 98.000.000
Biaya Listrik, Telepon dan Air	Rp. 29.000.000	Rp. 31.200.000	Rp. 33.500.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp. 1.835.000	Rp. 1.835.000	Rp. 1.835.000
Biaya PBB	Rp. 2.000.000	Rp. 2.400.000	Rp. 2.880.000
B. lain-lain	Rp. 15.000.000	Rp. 30.000.000	Rp. 50.000.000
Total Biaya	Rp. 1.276.335.000	Rp. 1.820.385.000	Rp. 2.434.415.000

Sumber diolah: peneliti, 2020

2. Menghitung Margin Kontribusi

a. Margin Kontribusi Perkemasan

Margin kontribusi dalam rupiah dan unit dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{MK Rupiah} = \text{Harga jual} - \text{Biaya variabel perunit}$$
$$\text{Mk Unit} = \frac{\text{Margin kontribusi perunit}}{\text{Unit produk yang terjual}}$$

Tabel 4
Margin Kontribusi Per Unit dan Rupiah Tahun 2017

Kemasan	Kemasan Terjual	MK unit	MK rupiah
100 gr	80.000	2.065	Rp. 165.222.222
250 gr	28.000	5.663	Rp. 158.569.444
500 gr	10.000	6.326	Rp. 63.263.889
1.000 gr	4.000	15.653	Rp. 62.611.111
1.000 gr mentah	12.000	7.653	Rp. 91.833.333

Sumber diolah: Peneliti, 2020

Tabel 5
Margin Kontribusi Per Unit dan Rupiah Tahun 2018

Kemasan	Kemasan Terjual	MK unit	MK rupiah
100 gr	120.000	2.117	Rp. 254.011.111
250 gr	40.000	5.792	Rp. 231.675.926
500 gr	16.000	6.584	Rp. 105.340.741
1.000gr	7.000	16.168	Rp. 113.173.148
1.000gr mentah	17.000	8.168	Rp. 138.849.074

Sumber Diolah: Peneliti,2020

Tabel 6
Margin Kontribusi Per Unit dan Rupiah Tahun 2019

Kemasan	Kemasan Terjual	MK unit	MK rupiah
100 gr	170.000	2.135	Rp. 363.020.833
250 gr	60.000	5.839	Rp. 350.312.500
500 gr	20.000	6.677	Rp. 133.541.667
1.000 gr	10.000	16.354	Rp. 163.541.667
1.000 gr mentah	20.000	8.354	Rp. 167.083.333

Sumber Diolah: Penelitian

b. Margin Kontribusi Total

Margin kontribusi total dalam rupiah dan Perunit dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{MK Unit Total} = \frac{\text{Margin Kontribusi Total}}{\text{Total Unit Produk yang Terjual}}$$

MK Rupiah Total=Total Pendapatan-Total Biaya Variabel

Tabel 7
Margin Kontribusi Total Unit dan Rupiah Tahun 2017, 2018, 2019

Tahun	Pendapatan	Biaya Variabel	Margin Kontribusi	
			Unit	Rupiah
2017	Rp. 1.598.000.000	Rp. 1.056.500.000	4.041	Rp. 541.500.000
2018	Rp. 2.400.000.000	Rp. 1.556.950.000	4.215	Rp. 843.050.000
2019	Rp. 3.240.000.000	Rp. 2.062.500.000	4.205	Rp. 1.177.500.000

Sumber Diolah: Penelitian

3. Perhitungan Rasio Margin Kontribusi

Rasio margin kontribusi sangat berguna apabila perusahaan memiliki berbagai macam produk dan akan menentukan titik impas untuk perusahaan secara keseluruhan. Dengan melihat data penjualan, data kontribusi margin dan data biaya tetap pemilik usaha pada tahun 2017, 2018, dan 2019 disajikan kedalam tabel dibawah ini:

Tabel 8
Laporan Anggaran Laba Rugi Sandal ModeKontribusi Tahun 2017

Kemasan	Penjualan	Margin Kontribusi	Biaya Tetap	Laba
100 gr	Rp. 400.000.000	Rp. 165.222.222	Rp. 48.852.222	Rp. 116.370.000
250 gr	Rp. 364.000.000	Rp. 158.569.444	Rp. 42.745.694	Rp. 115.823.750
500 gr	Rp. 210.000.000	Rp. 63.263.889	Rp. 30.532.639	Rp. 32.731.250
1000gr	Rp. 180.000.000	Rp. 62.611.111	Rp. 24.426.111	Rp. 38.185.000
1000gr mentah	Rp. 444.000.000	Rp. 91.833.333	Rp. 73.278.333	Rp. 18.555.000
Total	Rp. 1.598.000.000	Rp. 541.500.000	Rp. 219.835.000	Rp. 321.665.000

Sumber Diolah: Peneliti,2020

Tabel 9
Laporan Anggaran Laba Rugi Sandal ModeKontribusi Tahun 2018

Kemasan	Penjualan	Margin Kontribusi	Biaya Tetap	Laba
100 gr	Rp. 600.000.000	Rp. 254.011.111	Rp. 58.452.222	Rp. 195.558.889
250 gr	Rp. 520.000.000	Rp. 231.675.926	Rp. 48.710.185	Rp. 182.965.741
500 gr	Rp. 336.000.000	Rp. 105.340.741	Rp. 38.968.148	Rp. 66.372.593
1.000 gr	Rp. 315.000.000	Rp. 113.173.148	Rp. 34.097.130	Rp. 79.076.019
1.000 gr mentah	Rp. 629.000.000	Rp. 138.849.074	Rp. 82.807.315	Rp. 56.041.759
Total	Rp. 2.400.000.000	Rp. 843.050.000	Rp. 263.035.000	Rp. 580.015.000

Sumber Diolah: Peneliti,2020

Tabel 10
Laporan Anggaran Laba Rugi Sandal ModeKontribusi Tahun 2019

Kemasan	Penjualan	Margin Kontribusi	Biaya Tetap	Laba
100 gr	Rp. 850.000.000	Rp. 363.020.833	Rp. 87.605.486	Rp. 275.415.347
250 gr	Rp. 780.000.000	Rp. 350.312.500	Rp. 77.298.958	Rp. 273.013.542
500 gr	Rp. 420.000.000	Rp. 133.541.667	Rp. 51.532.639	Rp. 82.009.028
1.000 gr	Rp. 450.000.000	Rp. 163.541.667	Rp. 51.532.639	Rp. 112.009.028

1.000 gr mentah	Rp. 740.000.000	Rp. 167.083.333	Rp. 103.065.278	Rp. 64.018.056
Total	Rp. 3.240.000.000	Rp. 1.177.500.000	Rp. 371.035.000	Rp. 806.465.000

Sumber Diolah: Peneliti, 2020

Dari Tabel laba kontribusi kemudian dilakukan perhitungan Ratio Margin Kontribusi untuk digunakan dalam perhitungan mencari titik impas perusahaan. Perhitungan ratio margin kontribusi dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

Rasio Margin Kontribusi Total

$$RCM = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Menggunakan rumus tersebut diperoleh RCM total untuk tahun 2017 adalah 34%, tahun 2018 adalah 35%, dan tahun 2019 adalah 36%.

4. Analisa Target Laba

Analisis perencanaan laba digunakan untuk menentukan besarnya penjualan minimum yang harus dicapai untuk memungkinkan diperolehnya laba yang diinginkan dengan menggunakan rumus analisis target laba. UKM Samiler Maju Jaya menghendaki adanya peningkatan laba untuk setiap tahunnya sebesar 25% dan berdasarkan asumsi dalam *break even point* tidak ada perubahan harga jual maupun biaya selama periode itu. Maka berdasarkan informasi dan asumsi tersebut, laba yang ingin dicapai oleh UKM Samiler Maju Jaya adalah 25% dari laba sebelumnya dan untuk perencanaan laba tahun 2020 berdasarkan asumsi brek even point. Perencanaan laba untuk tahun 2020 dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

$$\text{Target Laba} = \text{Laba thn sebelumnya} + (\text{Laba thn sebelumnya} \times \text{target laba})$$

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Tabel 11
Rencana dan Realisasi Laba dan Penjualan
Tahun 2017-2020

Tahun	Target Laba		Target Penjualan	
	Target	Realisasi	Target	Realisasi
2017	-	Rp321.665.000	-	Rp1.598.000.000
2018	Rp402.081.250	Rp579.615.000	Rp1.893.457.090	Rp2.400.000.000
2019	Rp724.518.750	Rp805.585.000	Rp3.015.893.121	Rp3.240.000.000
2020	Rp1.006.981.250	-	Rp4.048.624.204	-

Tabel 12
Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2020 naik 25%

Kemasan	Penjualan	Margin Kontribusi	Biaya Tetap	Laba
100 gr	Rp. 1.062.500.000	Rp. 453.776.042	Rp. 109.732.580	Rp. 344.043.462
250 gr	Rp. 975.000.000	Rp. 437.890.625	Rp. 96.822.865	Rp. 341.067.760
500 gr	Rp. 525.000.000	Rp. 166.927.083	Rp. 64.548.576	Rp. 102.378.507
1.000 gr	Rp. 562.500.000	Rp. 204.427.083	Rp. 64.548.576	Rp. 139.878.507
1.000 gr mentah	Rp. 925.000.000	Rp. 208.854.167	Rp. 129.097.153	Rp. 79.757.014
Total	Rp. 4.050.000.000	Rp. 1.471.875.000	Rp. 464.749.750	Rp. 1.007.125.250

Sumber Diolah: Peneliti,2020

5. Perhitungan *BEP*

Berikut ini adalah perhitungan break even point total dan unit dalam rupiah pada masing-masing Kemasan Kripik UKM Samiler Maju Jaya:

Tabel 13
Laba UKM Samiler Maju Jaya Tahun 2020

Kemasan	Unit yang Terjual	Penjualan	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Laba
100 gr	212.500	Rp. 1.062.500.000	Rp. 608.723.958	Rp. 109.732.580	Rp. 344.043.462
250 gr	75.000	Rp. 975.000.000	Rp. 537.109.375	Rp. 96.822.865	Rp. 341.067.760
500 gr	25.000	Rp. 525.000.000	Rp. 358.072.917	Rp. 64.548.576	Rp. 102.378.507
1.000 gr	12.500	Rp. 562.500.000	Rp. 358.072.917	Rp. 64.548.576	Rp. 139.878.507
1.000 gr mentah	25.000	Rp. 925.000.000	Rp. 716.145.833	Rp. 129.097.153	Rp. 79.757.014
Total	350.000	Rp. 4.050.000.000	Rp. 2.578.125.000	Rp. 464.749.750	Rp. 1.007.125.250

Sumber Diolah: Peneliti,2020

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa:

- 1) Komposisi produksi 100gr : 250gr : 500gr : 1000gr : 1000gr mentah =
21,25 : 7,5 : 2,5 : 1,25 : 2,5 = 35
 - 2) Komposisi penjualan 100gr : 250gr : 500gr : 1000gr : 1000gr mentah =
10,65 : 9,75 : 5,25 : 5,625 : 9,25 = 40,5
- Break event total = (Biaya Tetap)/(1- (Biaya Variabel)/Penjualan)
Break event total = (Rp. 464.749.750)/(1- (Rp. 2.578.125.000)/(Rp.4.050.000.000))
= Rp. 1.278.801.860
- Break event 100 gr = (Rp. 109.732.580)/(1- (Rp. 608.723.958)/(Rp. 1.062.500.000))
= Rp. 256.934.821
- Break event 250 gr = (Rp. 96.519.531)/(1- (Rp. 537.109.375)/(Rp. 975.000.000))
= Rp. 215.584.184
- Break event 500 gr = (Rp. 64.548.576)/(1- (Rp. 358.072.917)/(Rp. 525.000.000))
= Rp. 203.010.811
- Break event 1.000 gr = (Rp.64.548.576)/(1- (Rp. 358.072.917)/(Rp. 562.500.000))
= Rp. 177.611.369
- Break event 1.000 gr m = (Rp.129.097.153)/(1- (Rp. 716.145.833)/(Rp. 925.000.000))
= Rp. 571.761.953

Maka perhitungan besarnya penjualan masing-masing barang agar secara total diperoleh *break even* dapat digunakan dengan komposisinya, sebagai berikut:

1. Komposisi penjualan = 10,65 : 9,75 : 5,25 : 5,625 : 9,25
 - a. Penjualan 100 gr = $\frac{10,65}{40,5} \times Rp. 1.278.801.860 = Rp. 335.488.142$
 - b. Penjualan 250 gr = $\frac{9,75}{40,5} \times Rp. 1.278.801.860 = Rp. 307.859.707$
 - c. Penjualan 500 gr = $\frac{5,25}{40,5} \times Rp. 1.278.801.860 = Rp. 165.770.611$
 - d. Penjualan 1.000 gr = $\frac{5,625}{40,5} \times Rp. 1.278.801.860 = Rp. 177.611.369$
 - e. Penjualan 1.000 gr m = $\frac{9,25}{40,5} \times Rp. 1.278.801.860 = Rp. 292.072.030$

Bila kita ingin mengetahui kuantitas penjualan masing-masing barang dapat ditentukan dengan komposisi berikut :

2. Komposisi produksi = 21,25 : 7,5 : 2,5 : 1,25 : 2,5
 - a. Penjualan 100 gr = $\frac{Rp. 335.488.142}{5.000} = 67.098 \text{ kemasan}$
 - b. Penjualan 250 gr = $\frac{Rp. 307.859.707}{13.000} = 23.682 \text{ kemasan}$
 - c. Penjualan 500 gr = $\frac{Rp. 165.770.611}{21.000} = 7.894 \text{ kemasan}$
 - d. Penjualan 1.000 gr = $\frac{Rp. 177.611.369}{45.000} = 3.947 \text{ kemasan}$
 - e. Penjualan 1.000 gr mentah = $\frac{Rp. 292.072.030}{37.000} = 7.894 \text{ kemasan}$

Pembuktian :

Penjualan				Rp. 1.278.801.860
Biaya Tetap :	100 gr	Rp. 109.732.580		
	250 gr	Rp. 96.822.865		
	500 gr	Rp. 64.548.576		
	1.000 gr	Rp. 64.548.576		
	1.000 gr mentah	Rp. 129.097.153		
				Rp. 464.749.750
Biaya Variabel:	100 gr	Rp. 192.206.748		
	250 gr	Rp. 169.594.190		
	500 gr	Rp. 113.062.793		
	1.000 gr	Rp. 113.062.793		
	1.000 gr mentah	Rp. 226.125.586		
				Rp. 814.052.110
Jumlah Biaya				(Rp. 1.278.801.860)
Laba				Rp. 0

Dari perhitungan diatas UKM Samiler Maju Jaya mencapai Break Even Point (BEP) rupiah total tahun 2020 sebesar Rp. 1.278.801.860 dan BEP total unitnya 110.514 kemasan terjadi pada bulan Mei, yang berarti pada tahun 2020 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Telah dikatakan dimuka bahwa penjualan yang mencapai tingkat break even secara total, belum tentu bahwa untuk masing-masing jenis barang juga berada pada tingkat break even, hal ini dapat dibuktikan sebagai berikut :

Pembuktian :

Kemasan 100 gr

Penjualan		Rp. 335.488.142	
Biaya tetap	Rp. 109.732.580		
biaya variabel			
57% x Rp. 335.488.142 =	<u>Rp. 192.206.748</u>		
Jumlah biaya		<u>(Rp. 301.939.328)</u>	
Laba			Rp. 33.548.814

Kemasan 250 gr

Penjualan		Rp. 307.859.707	
Biaya tetap	Rp. 96.822.865		
biaya variabel			
55% x Rp. 307.859.707 =	<u>Rp. 169.594.190</u>		
Jumlah biaya		<u>(Rp. 266.417.054)</u>	
Laba			Rp. 41.442.653

Kemasan 500 gr

Penjualan		Rp. 165.770.611	
Biaya tetap	Rp. 64.548.576		
biaya variabel			
68% x Rp. 165.770.611 =	<u>Rp. 113.062.793</u>		
Jumlah biaya		<u>(Rp. 177.611.369)</u>	
Rugi			-Rp. 11.840.758

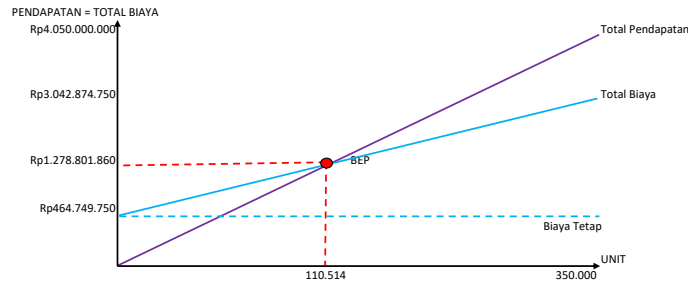
Kemasan 1.000 gr

Penjualan		Rp. 177.611.369	
Biaya tetap	Rp. 64.548.576		
biaya variabel			
64% x Rp. 177.611.369 =	<u>Rp. 113.062.793</u>		
Jumlah biaya		<u>(Rp. 177.611.369)</u>	
BEP			Rp. 0

Kemasan 1.000 gr mentah

Penjualan		Rp. 292.072.030	
Biaya tetap	Rp. 129.097.153		
biaya variabel			
77% x Rp. 292.072.030 =	<u>Rp. 226.125.586</u>		
Jumlah biaya		<u>(Rp. 355.222.739)</u>	
Rugi			<u>-Rp. 63.150.709</u>
Laba-Rugi			Rp. 0

Sedangkan dalam bentuk grafik dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2 : Grafik Break Even Point UKM Samiler Maju Jaya Tahun 2020.
Sumber Diolah: Peneliti,2020

6. Perhitungan *Margin Of Safety*

Perhitungan *margin of safety* dilakukan bertujuan untuk mengetahui di titik mana perusahaan berada dalam posisi aman. Artinya resiko mengalami kerugian bisa diantisipasi. Berikut ini perhitungan margin of safety pada tahun 2020 :

a. *Margin of safety* total Tahun 2020

$$\text{MoS} = (\text{anggaran penjualan}-\text{BEP})/(\text{anggaran penjualan}) \times 100\%$$

$$\text{MoS Rupiah} = \text{MoS} \times \text{anggaran penjualan}$$

Tabel 14

Margin Of Safety per unit dan Rupiah tahun 2020

Kemasan	Penjualan	BEP	MoS per Unit	MoS Rupiah	Kemasan MoS
100 gr	Rp. 1.062.500.000	Rp. 335.488.142	68%	Rp. 727.011.858	145.402
250 gr	Rp. 975.000.000	Rp. 307.859.707	68%	Rp. 667.140.293	51.318
500 gr	Rp. 525.000.000	Rp. 165.770.611	68%	Rp. 359.229.389	17.106
1.000 gr	Rp. 562.500.000	Rp. 177.611.369	68%	Rp. 384.888.631	8.553
1.000 gr mentah	Rp. 925.000.000	Rp. 292.072.030	68%	Rp. 632.927.970	17.106
Total	Rp. 4.050.000.000	Rp. 1.278.801.860	68%	Rp. 2.771.198.140	239.486

Sumber Diolah: Peneliti,2020

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat margin of safety UKM Samiler Maju Jaya total tahun 2020 sebesar 68% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian tetapi juga belum memperoleh laba adalah Rp. 2.771.198.140 atau 239.486 kemasan.

E. KESIMPULAN

1. Nilai penjualan (rupiah) dan volume penjualan (unit) yang harus dipertahankan UKM Samiler Maju Jaya agar tidak mengalami kerugian tahun 2020 yaitu sebesar Rp. 1.278.801.860 dan menjual 110.514 kemasan.
2. Tahun 2020 BEP UKM Samiler Maju Jaya mencapai BEP rupiah total sebesar Rp. 1.278.801.860 dan BEP total unitnya 110.514 kemasan terjadi pada bulan Mei, yang berarti pada tahun 2020 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas. Untuk BEP rupiah kemasan 100 gr sebesar Rp. 335.488.142 dan BEP unitnya 67.098 kemasan terjadi pada bulan Mei; BEP rupiah kemasan 250 gr sebesar

- Rp. 307.859.707 dan BEP unitnya 23.682 kemasan terjadi pada bulan Mei; BEP rupiah kemasan 500 gr sebesar Rp. 165.770.611 dan BEP unitnya 7.894 kemasan terjadi pada bulan Mei; BEP rupiah kemasan 1.000 gr sebesar Rp. 177.611.369 dan BEP unitnya 3.947 kemasan terjadi pada bulan Mei; dan BEP rupiah kemasan 1.000 gr mentah sebesar Rp. 292.072.030 dan BEP unitnya 7.894 kemasan terjadi pada bulan Mei.
3. Tahun 2020 diperoleh tingkat margin of safety UKM Samiler Maju Jaya total sebesar 68% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian tetapi juga belum memperoleh laba adalah Rp. 2.771.198.140 atau 239.486 kemasan.
 4. Tahun 2020 yang direncanakan untuk memperoleh keuntungan sebesar 25% dari penjualan tahun sebelumnya maka UKM Samiler Maju Jaya harus dapat menjual sebesar Rp. 4.049.603.771.

F. REFERENSI

- Ananda G, dan Hamidi. 2019. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017*. Measurement, VOLUME 13 No. 1 hal 1-11 PIISSN 2252-5394
- Bustami, Bastian dan Nurlela. *Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2006.
- Carter, K. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jilid Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Carter, William K, dan Usry, Milton F. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi 13. Buku 1. Diterjemahkan oleh : Krista S.E., Ak. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Carter, William K, dan Usry, Milton F. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi 13. Buku 2. Diterjemahkan oleh : Krista S.E., Ak. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Carter, William K, Hammer, Laurence H., Usry, Milton F. 1994. *Cost Accounting*. 11th Edition. South-Western Publishing Co, Ohio.
- Christine P, Ponomban. 2013. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropika Cocoprime*. Jurnal EMBA, Volume 1 No. 4 Hal 1250-1261.
- Dewi, Kristanto, dan Dermawan. dkk. 2015. *Akuntansi Biaya Edisi 2*. Bogor: In Media.
- Doloksaribu, A. 2015. *Manajemen Biaya (Cost Management) edisi pertama*. Medan: Fakultas Ekonomi Universitas HKBP Nommensen.
- Fridayanti S, Nengah S, dan Topo W. 2014. *Analisis Contribution Margin Untuk Menentukan Tingkat Penjualan Produk dalam Rangka Memaksimalkan Laba*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Volume 15 No.2 Hal 1-7.
- Garrison dan Noreen. 2000. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Garrison, Noreen, dan Brewer. 2014. *Akuntansi Manajerial. Edisi Kesebelas*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, Don R., dan Mowen, Maryanne M. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 7. Diterjemahkan oleh : Fitria sari, Dewi dan Kwari, Deny Armos. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

- Hansen, Don R., dan Mowen, Maryanne M. 2007. *Managerial Accounting*. 8th Edition. Penerbit Thomson, South-Western.
- Herman, Edi. 2013. *Akuntansi Manajerial Suatu Orientasi Praktis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Kasmir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Marbun, B.N. 2003. *Kamus Manajemen*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Matz, Adolph. 1992. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*. Edisi Kesembilan Jilid 2. Erlangga. Jakarta.
- Munawir, S. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Keempat Cetakan Ketujuhbelas. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Rangkuti, F. 2010. *Measuring Customer Satisfaction : Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan*. Jakarta: Gramedia Pusat Utama.
- Salman, R dan Farid, M. 2016. *Akuntansi Manajemen (Alat Pengukuran dan Pengambilan keputusan Manajerial)*. Jakarta: PT. Indeks.
- Samryn, L.M. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri.
- Sugiarto. 2007. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- Supriyono. 2004. *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta: BPFE.
- Srivo N, dan Grace B. 2014. *Analisis Titik Impas Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Produk Kacang Olahan Pada Industri Kecil Menengah di Kawangkoan*. Jurnal EMBA, Volume 2 No. 2 Hal : 1647-1658.
- Suryana. 2010. *Metodologi Penelitian Model Praktis Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia.
- Suyoto, S dan Sodik, A. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Syahrum dan Salim. 2012. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Citapustaka Media.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).
- Yunita, E. Dan Jullie J. 2014. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Produk gorengan Pada Usaha Kecil Menengah (UMKM) Di Kawasan Boulevard Manado*. Jurnal EMBA, Volume 2 No: 3 Hal: 1675-1.