



**BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA JUS  
JAGUNG ENAK**

**Santi Rusmayanti**

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika**

**(Naskah diterima: 1 Maret 2021, disetujui: 30 April 2021)**

*Abstract*

*The purpose of establishing a company is to generate as much profit as possible. If the company does not make a profit, the company will go bankrupt. Many companies in Indonesia have experienced bankruptcy as a result of their operations that have neither made a profit nor a return on investment. Profit planning can be calculated by using Break Even Point (BEP) analysis. By calculating the BEP, the company will see how much sales volume can break even. So to make a profit, the sales volume must exceed the break-even point. The purpose of this research is to see the role of BEP analysis in planning and increasing company profits. Delicious Corn Juice is a business engaged in the manufacture of corn juice drinks. This research method is a descriptive method with a case approach to get a clearer and more detailed picture. Based on this, it shows that the company taking into account the safety margin and the contribution margin can minimize losses, so that Jusagung Enak company has been able to achieve sales above BEP. The level of BEP achieved by the Corn Juice home industry has already achieved average profits. This shows that the owner of Delicious Corn Juice, has made sales above the break-even point, and made a profit. The owner of Delicious Corn Juice should apply BEP analysis as a tool to see the financial condition that has been achieved to increase company profits.*

**Keywords:** BEP, Short Term Profit and Profit Planning

**Abstrak**

Tujuan didirikan sebuah perusahaan yaitu untuk menghasilkan laba yang sebanyak-banyak nya. Jika perusahaan tidak mendapatkan laba, maka perusahaan akan mengalami kebangkrutan. Banyak perusahaan di Indonesia yang mengalami kebangkrutan akibat dalam operasionalnya tidak mendapatkan laba maupun balik modal. Perencanaan laba dapat dihitung dengan analisis Break Even Point (BEP). Dengan menghitung BEP, perusahaan akan mengetahui berapa volume penjualan dapat mencapai titik impas. Sehingga untuk memperoleh keuntungan, volume penjualan harus melebihi titik impas. Tujuan dilakukanya penelitian ini yaitu untuk mengetahui peranan analisis BEP untuk merencanakan dan untuk meningkatkan laba perusahaan. Jus Jagung Enak merupakan usaha yang bergerak dibidang pembuat minuman jus jagung. Metode penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kasus untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan terperinci berdasarkan penelitian ini menunjukan bahwa perusahaan dengan

memperhitungkan margin of safety dan contribution margin dapat meminimalisasi kerugian, sehingga perusahaan Jus Jagung Enak sudah mampu memperoleh penjualan diatas BEP. Tingkat BEP yang dicapai home industry Jus Jagung sudah dapat mencapai keuntungan diatas rata – rata. Hal ini menunjukan bahwa Owner Jus Jagung Enak, telah melakukan penjualan diatas titik impas, serta memperoleh keuntungan. Owner Jus Jagung Enak, sebaiknya menerapkan analisis BEP sebagai salah satu alat untuk mengetahui kondisi keuangan yang telah dicapai untuk lebih meningkatkan laba perusahaan.

**Kata Kunci:** BEP, Perencanaan Laba dan Laba Jangka Pendek

## I. PENDAHULUAN

**S**aat ini perkembangan dunia usaha sangat pesat, sehingga menyebabkan para produsen harus melakukan beberapa perencanaan yang matang sebelum kemandirian akhirnya memutuskan untuk membuka usaha. Jika para pelaku usaha tidak melakukan beberapa perencanaan yang matang, akan menyebabkan usaha yang didirikan akan kalah bersaing dengan perusahaan lain yang memiliki perencanaan yang matang. Didalam bisnis menjual minuman seperti jus, selain rasa jus tersebut harus enak, agar minat pembeli meningkat untuk membeli produk yang ditawarkan adalah kemasan yang harus menarik dan kreatif. Hal ini disebabkan karena dewasa ini generasi penerus baik dikalangan muda atau pun dikalawangan dewasa, banyak konsumen yang ingin memfoto kemasan makanan atau minuman yang dibeli, lalu foto tersebut di upload di media sosial mereka.

Didalam suatu perusahaan, perencanaan yang baik dan matang merupakan tanggung jawab manajemen. Jika fungsi manajemen bisa dilakukan dengan baik, maka perusahaan yang didirikan dalam menjalankan usahanya akan lancar dan berhasil mencapai tujuan yang diinginkan. Tentunya tujuan perusahaan yaitu berupa laba atau keuntungan yang diperoleh.

Suatu perusahaan dituntut untuk mampu bersaing. Agar perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan lainnya, perusahaan harus mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam menjalankan usahanya. Sehingga jika perusahaan mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi, akan menarik pelanggan untuk dapat membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Selain dapat menarik pelanggan juga akan menjadikan perusahaan menjadi *market leader* dari produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, untuk dapat mencapai keberhasilan perusahaan harus memiliki kemampuan manajemen yang dapat melaku-

kan perencanaan jangka pendek, merumuskan berbagai kebijakan serta mampu memilih beberapa alternatif yang bisa dilakukan agar dapat mencapai tujuan perusahaan.

Perencanaan laba yang baik, akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk memperoleh laba yang diinginkan. Manajemen perusahaan harus bisa melakukan perencanaan yang tepat untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Selain itu, manajemen juga harus mampu mempercepat perkembangan perusahaan dan memberikan keputusan yang tepat untuk dapat mencapai tujuan perusahaan. Indikator penilaian bagi suatu perusahaan itu dikatakan berhasil, terletak pada jumlah laba atau keuntungan yang bisa dihasilkan oleh perusahaan tersebut.

Bertitik tolak dari tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba atau keuntungan, maka harus diketahui terlebih dahulu jumlah volume penjualan minimum yang harus diproduksi oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Untuk dapat mengetahui berapa volume minimum yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian, dibutuhkan suatu alat analisis yang dapat memberikan informasi mengenai perencanaan penjualan. Alat analisis yang dapat digunakan untuk memberikan informasi tersebut yaitu analisis

*Break Even* (BE) atau analisis *Break Even Point* (BEP) yang sering disebut dengan titik impas, dimana perusahaan mengalami suatu keadaan tidak untung dan tidak rugi.

Tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu untuk mengetahui penggunaan alat analisis BEP dalam merencanakan dan lebih meningkatkan laba perusahaan.

## **II. KAJIAN TEORI**

### ***Break Event Point***

*Break Even Point* adalah suatu alat perhitungan yang dapat membantu seorang manajer dalam melakukan perencanaan penjualan, dengan tujuan yang telah ditetapkan. Sehingga volume penjualan yang harus direncanakan dan diaplikasikan didalam suatu kegiatan usaha, dapat terukur dengan maksimal. Hal ini dikarenakan bahwa dengan analisis BEP seorang manajer perusahaan, bisa memprediksi berapa jumlah volume penjualan dan berapa harga jual yang harus ditetapkan, agar perusahaan mengalami keuntungan. Dengan analisis BEP ini, suatu perusahaan dapat mengetahui berapa volume penjualan minimal yang harus di targetkan, agar perusahaan mencapai titik impas (tidak untung dan tidak rugi). Sehingga, apabila perusahaan ingin mengalami keuntungan, maka volume penjualan harus melebihi digunakan sebelumnya. Sehingga,

meskipun barang dan jasa tersebut baru di produksi pertama kali, apabila sudah dilakukan analisis BEP, akan dapat memudahkan manajer mentargetkan jumlah produksi yang harus dicapai. Dengan demikian, perusahaan akan mengetahui seberapa banyak harus memproduksi barang dan jasa, agar dapat melampaui titik pulang pokok (Rosida, 2019)

Salah satu manfaat dari perhitungan *Break Even Point* perusahaan dapat mengetahui berapa jumlah produksi sama dengan jumlah biaya, sehingga dalam hal ini perusahaan tidak mengalami keuntungan atau kerugian. Selain itu, dengan analisis BEP perusahaan dapat mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan dan harga jual (Rosida, 2019)

*Break even point* dapat menilai suatu perusahaan dalam keadaan titik impas atau suatu keadaan dimana perusahaan tidak untung dan tidak rugi. Selain itu, suatu perusahaan dikatakan dalam keadaan break even point, jika suatu perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian. Analisis BEP merupakan suatu analisis yang mempelajari bagaimana caranya seorang manajer dapat merencanakan perencanaan laba dengan baik. Selain itu, analisis ini berhubungan erat dengan biaya tetap dan biaya variabel (Gayatri & Amrita, 2019)

*Break Even Point* bertujuan untuk mengetahui hubungan antara biaya, keuntungan, harga jual dan volume produksi. Dimana biaya itu dapat mempengaruhi besarnya keuntungan. Sedangkan harga jual dapat mempengaruhi jumlah volume produksi. Jika biaya lebih sedikit dibandingkan pendapatan, maka keuntungan akan diperoleh. Selain itu jika harga jual yang ditentukan semakin efektif, maka volume penjualan juga akan semakin ditingkatkan untuk mencapai keuntungan maksimal (Ananda & Hamidi, 2019b)

Analisis BEP juga bertujuan untuk merencanakan perencanaan biaya, maupun laba rugi bagi seorang manajer perusahaan. Sehingga, dengan adanya analisis BEP ini perusahaan akan semakin efektif dalam menjalankan usahanya. Perusahaan yang mengalami keuntungan akan dapat meningkatkan reabilitas dan validitas laporan keuangan suatu perusahaan tersebut (Ananda & Hamidi, 2019b)

*Break Even Point* merupakan suatu keadaan dimana perusahaan dalam kegiatan operasionalnya tidak mendapat kerugian dan tidak mendapat keuntungan. Artinya jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan suatu usaha atau kegiatan produksi, sama dengan jumlah pendapatan yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dalam melakukan

kegiatan usahanya. Sehingga selisih antara jumlah biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang dihasilkan sama dengan nol (Yudianto, 2019)

*Break Even Point* dapat disimpulkan sebagai titik impas antara jumlah biaya dan pendapatan. Sehingga pendapatan yang diperoleh mampu menutupi jumlah biaya. Dalam hal ini BEP merupakan suatu titik impas dimana labanya sama dengan nol (Hasdiana & Khalid, 2020)

Analisis BEP bertujuan untuk memudahkan manajemen dalam Menyusun dan merencanakan anggaran untuk keberhasilan usaha pada masa yang akan datang. Sehingga jika terdapat faktor – faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha, akan dapat atasi lebih dini, dikarenakan BEP memberikan gambaran mengenai hubungan biaya, volume dan laba (Romanda, 2017)

### **Biaya**

Biaya merupakan suatu sumberdaya yang diberikan yang dapat di nilai sebagai sebuah pengorbanan dengan tujuan agar bisa mencapai tujuan yang diinginkan (Hassanah & Daud, 2019)

Biaya merupakan sumberdaya terbatas yang harus dikeluarkan oleh suatu perusahaan sebagai bentuk wajib agar perusahaan dalam

mengelurakan usahanya dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, dalam mengeluarkan biaya suatu perusahaan artinya telah mengorbankan sesuatu agar tujuan perusahaan dapat terpenuhi. Biaya yang dikeluarkan bisa disebabkan oleh sesuatu yang habis karena digunakan untuk kegiatan operasional, atau bisa juga penyebab dikeluarkannya biaya karena masa barang sudah melampaui batas maksimal (*expired*), sehingga suatu barang yang sudah *expired* tersebut, harus diganti dengan barang atau bahan yang baru. Sehingga kegiatan produksi suatu perusahaan bisa berjalan dengan baik. Selain itu, biaya yang dikeluarkan secara rutin atau bisa juga disebut dengan biaya tetap, contohnya adalah biaya listrik, air, internet dan juga telepon (Rosida, 2019)

Biaya merupakan sesuatu yang harus dikeluarkan untuk masa yang akan datang atau untuk masa sekarang. Dengan dikeluarkannya biaya ini dapat menunjang suatu kegiatan usaha lebih dari satu periode akutansi. Sehingga dalam mengelurakan biaya ada yang harus dikorbankan (Ananda & Hamidi, 2019b)

Biaya tetap bisa juga disebut dengan biaya yang wajib dikeluarkan oleh perusahaan setiap bulanya, mau ada produksi ataupun tidak ada produksi. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan hanya saja jika

perusahaan melakukan produksi (Rosida, 2019)

Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan namun tidak dipengaruhi oleh besarnya volume produksi. Meskipun volume produksi bertambah, namun biaya tetap jumlahnya akan tetap sama. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, namun jumlahnya dipengaruhi oleh volume produksi. Semakin banyak volume produksi, maka biaya variabel yang dikeluarkan akan semakin banyak. Sebaliknya, jika jumlah volume produksi yang dikeluarkan semakin sedikit, maka jumlah biaya variabel yang dikelurakan juga akan semakin rendah (Gayatri & Amrita, 2019)

### **Perencanaan Laba**

Laba dapat diartikan sebagai selisih dari total pendapatan yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dengan total biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan. Suatu perusahaan dikatakan mendapat laba, apabila total pendapatan yang dihasilkan, lebih besar dibandingkan dengan total biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan (Hassanah & Daud, 2019)

Laba merupakan suatu keuntungan yang hendak ingin dicapai oleh perusahaan dalam melakukan aktivitas usahanya. Dengan diper-

leh laba atau keuntungan perusahaan akan semakin sejahtera. Selain itu, laba juga dapat memberikan penilaian terhadap perusahaan mengenai seberapa besar tingkat kesejahteraannya. Semakin banyak laba, tingkat kesejahteraan perusahaan akan semakin meningkat (Yudianto, 2019)

Perencanaan laba merupakan suatu kegiatan yang sangat penting untuk dapat dilakukan, hal ini dikarenakan dengan adanya perencanaan laba, suatu perusahaan dapat dinilai apakah perusahaan tersebut telah berhasil dalam meningkatkan kinerja perusahaan serta kaitanya dengan penilaian terhadap keberhasilan perusahaan dari keberlangsungan suatu usaha yang dilakukan oleh perusahaan. Dalam perencanaan laba, salah satu yang dapat dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan cara menggunakan perhitungan analisis BEP, sehingga dengan menghitung analisis BEP suatu perencanaan laba bisa dilakukan dengan maksimal. Apabila perencanaan laba sudah dilakukan dengan maksimal, maka akan dapat meningkatkan keuntungan suatu perusahaan (Hassanah & Daud, 2019)

Perencanaan laba merupakan suatu perencanaan dalam menentukan Langkah untuk mencapai laba yang seoptimal mungkin. Sehingga dengan dihasilkanya laba yang opti-

mal, perusahaan tersebut akan semakin sejahtera. Selain itu, tingkat kemampuan perusahaan dalam mengkoordinir dan mengendalikan laba dapat dilihat jika tingkat perencanaan laba yang dilakukan ini berhasil. Salah satu hal yang dapat dilihat dari keberhasilan suatu perusahaan adalah dapat dilihat dari kemampuan perusahaan tersebut, dalam menghasilkan laba (Ananda & Hamidi, 2019b)

Perencanaan laba dapat dijadikan sebagai pedoman untuk megontrol dan mengendalikan kemana arah suatu kegiatan usaha dilakukan. Baik usaha yang sudah lama berdiri maupun suatu usaha yang baru saja akan direncanakan (belum terealisasi). Dengan adanya perencanaan laba, biaya yang harus dikeluarkan dalam suatu perusahaan dan volume laba yang harus dicapai untuk mendapatkan keuntungan maksimal suatu perusahaan (Yudianto, 2019)

Perencanaan laba merupakan suatu perencanaan yang membutuhkan alat bantu seperti analisis biaya, analisis volume penjualan dan analisis laba. Untuk dapat menganalisis biaya, volume dan juga laba dapat dilakukan dengan cara menghitung break even point (MAULIDIA, 2021)

### **Penelitian Terdahulu**

1. (Choiriyah et al., 2016) Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Pen-

jualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan pada Perhutani *Plywood* Industri Kediri Tahun 2013 – 2014. Metode penelitiannya yaitu menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil penelitiannya yaitu perencanaan laba terbukti menghasilkan laba sesuai yang diharapkan, sehingga analisis *Break Event Point* dapat dijadikan acuan bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan.

2. (Baris & Sondakh, 2014) Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba Produk Gorengan pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Kawasan Boulevard Manado. Metode penelitiannya yaitu menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD Jarod, UD *Hollywood*, UD Pada Idi, UD *Fanakey* dan UD *Al Hilal*, sudah mampu mengoptimalkan kinerjanya sehingga sudah memperoleh penjualan diatas *break event point*.
3. (Ferdyawan, 2020) Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada PD Rahmat MA. Metode penelitiannya yaitu menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya yang terjadi setiap tahun meningkat seiring dengan produksi dan pendapatan yang semakin meningkat. Perusahaan juga telah

mengoptimalkan kinerjanya sehingga memperoleh penjualan diatas titik impas. Perencanaan laba yaitu sebesar 20%, namun perusahaan telah melebihi target laba yang diharapkan.

4. (Gayatri & Amrita, 2019) Analisis *Break Even Point* sebagai Dasar Perencanaan Laba Penjualan pada CV.OSA Garmen Badung. Metode penelitiannya yaitu menggunakan metode pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian diperoleh kesimpulan penjualan pada saat *break even point* dalam rupiah Rp.1.276.058.340,68 sedangkan *break even point* atas unit terjual adalah 31.809 pcs. Maka penjualan minimal yang harus direalisasikan adalah Rp. 1.642.819.712,00. Sedangkan *margin of safety* yang dinyatakan dalam rupiah adalah sebesar Rp. 323.015.204,50 dan dalam persentase sebesar 20%. Perubahan *degree of operating leverage* adalah 11,63 kali pada tingkat penjualan Rp. 1.396.056.000,00 ini berarti setiap penambahan 1% penjualan akan menambah laba 11,63%.
5. (Ananda & Hamidi, 2019a) 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. Metode penelitiannya yaitu menggunakan metode analisis statistik deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis *break even point* menunjukkan besar kecilnya biaya tetap maupun biaya variabel yang digunakan setiap perusahaan untuk operasional kegiatan perusahaan berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan tersebut.

6. (Rosida, 2019) Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Browcyl Brownis Pisang Khas Makassar. Metode penelitiannya yaitu menggunakan metode penelitian langsung (*Field Research*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan analisis *break even point* Perusahaan Browcyl Brownis Pisang Khas Makassar dapat mencapai titik impas walaupun disetiap tahunnya terjadi kenaikan atau penurunan.

### **III. METODE PENELITIAN**

#### **Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini, menggunakan metode analisis deskriptif dengan cara pendekatan kasus. Dimana penelitian deskriptif merupakan salah satu jenis penelitian yang tujuannya untuk menyajikan gambaran lengkap mengenai *setting* sosial (Choiriyah et al., 2016)

## **Prosedur Penelitian**

Prosedur penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Survei objek penelitian
2. Mengambil data laporan biaya produksi dan laporan laba rugi perusahaan
3. Membandingkan data hasil pengamatan penelitian dengan hasil wawancara yang dilakukan.

## **Metode Pengumpulan Data**

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini terdiri dari dua data, yaitu data primer (*primary data*) dan data sekunder (*secondary data*).

1. Data Primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung tanpa perantara, dan berasal dari sumber asli. Data primer terdiri dari data umum perusahaan dan data khusus perusahaan. Data umum perusahaan berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, kedudukan, tugas dan fungsi serta fasilitas yang dimiliki oleh perusahaan. Sedangkan data khusus perusahaan berupa data penjualan, data yang berkaitan dengan penentuan harga. Dimana biaya penentuan harga merupakan biaya untuk menentukan nilai suatu produk atau layanan. Biaya penentuan harga di

kategorikan menjadi data primer karena data yang diperoleh berasal dari *owner* perusahaan.

2. Data Sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain). Secara keseluruhan data yang dimaksud adalah penggunaan bahan baku, volume penjualan, harga jual biaya variabel dan biaya tetap. Dimana biaya bahan baku merupakan biaya yang dikeluarkan untuk sesuatu benda berwujud yang memiliki nilai yang digunakan untuk membuat barang. Biaya bahan baku, volume penjualan, harga biaya variabel dan biaya tetap di kategorikan menjadi data sekunder karena diperoleh melalui perantara.

## **Metode Analisis**

Metode analisis yang digunakan yaitu sebagai berikut:

1. Untuk menentukan besarnya BEP dapat menggunakan rumus sebagai berikut ;

$$\text{Impas Rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya BV}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

$$\text{Impas Rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Impas unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Atau

$$\text{Impas unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CM per unit}}$$

Sumber : (Choiriyah et al., 2016)

2. Analisis Marjin Pengaman (*Margin of Safety*)

$$\text{MOS} = \frac{\text{SB} - \text{SBE}}{\text{SB}} \times 100\%$$

$$\% \text{MOS} = \frac{\text{MOS}}{\text{SB}} \times 100\%$$

Keterangan :

MS : Margin of Safety atau batas keamanan

SB : Sales budged atau penjualan yang dianggarkan

SBE : Sales at Break Even atau penjualan pada saat break even

Sumber : (Choiriyah et al., 2016)

3. Untuk membuat keputusan yang berhubungan dengan perubahan harga jual, biaya dan volume terhadap laba perusahaan

Contribution Margin = Penjualan – Biaya Variabel

Untuk mengetahui contribution margin sebagai akibat perubahan setiap rupiah penjualan

Rasio CM = CM

Penjualan

Keterangan:

$$\text{Ratio CM} : \text{Ratio Contributin Margin}$$
$$\text{CM} : \text{Contribution Margin}$$

Sumber : (Choiriyah et al., 2016)

### **Definisi dan Pengukuran Variabel**

Definisi dan pengukuran variabel terdiri dari dua yaitu pertama perencanaan laba yang melibatkan kegiatan seperti penetapan target laba dan tujuan yang ingin dicapai, serta cara untuk mencapainya yang bisa diupayakan manajemen untuk bisa tercapai. Sedangkan yang kedua yaitu *Break Even Point* dapat diartikan sebagai suatu titik impas dimana perusahaan tidak untung dan tidak rugi.

### **IV. HASIL PENELITIAN**

Data realisasi tahun 2020 – 2021 perusahaan dapat melakukan proyeksi perencanaan biaya, perencanaan laba dan menyusun anggaran lain. Dengan mengetahui anggaran penjualan tahun 2020 – 2021 yakni diambil data selama 5 bulan, mulai dari 1 Oktober 2020 sampai 28 Februari 2021, manajemen dapat merencanakan laba yang diinginkan perusahaan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki perusahaan. Setelah data anggaran penjualan diketahui, maka dapat dihitung rencana laporan laba dengan metode kontribusi seperti yang terdapat dalam table berikut:

Tabel 1. Laporan Anggaran Laba Kontribusi

Uraian	2020 – 2021 (5 Bulan)
Biaya yang terjual	10.250 Botol Jus Jagung
Harga Jual	Rp. 10.000
Penjualan	Rp. 102.500.000
Biaya Variabel	Rp. 55.250.000
CM	Rp. 47.250.000
Biaya Tetap	Rp. 5.500.000
Laba Bersih	Rp. 41.750.000

Sumber: Jus Jagung Enak

*Ratio Contribution Margin* tahun 2020 – 2021 dapat dihitung sebagai berikut :

$$RCM = \frac{CM}{Penjualan}$$

Penjualan

$$= \frac{47.250.000}{102.500.000} \times 100\%$$

102.500.000

$$= 46,09\%$$

*Ratio Contribution Margin* (RCM) sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis dan usaha, karena menunjukkan bagaimana *Contribution Margin* akan dipengaruhi oleh total penjualan. Tahun 2020 – 2021, Jus Jagung Enak memiliki *ratio contribution margin* (RCM) 46,09%. Hal ini berarti bahwa Jus Jagung Enak merencanakan mempertahankan penjualan sebesar Rp. 102.500.000 untuk tahun 2020 – 2021 selama 5 bulan terakhir, manajemen dapat menentukan contributin margin sebesar Rp. Rp. 47.250.000 dan memperoleh laba sebesar Rp. 41.750.000.

### 1. *Break Even Point*

*Break Even* Penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba terutama informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Berikut perhitungan *break even point* untuk tahun 2020 – tahun 2021 selama 5 bulan terakhir.

$$BEP = \frac{Biaya Tetap}{1 - Biaya Variabel}$$

$$1 - \frac{Biaya Variabel}{Penjualan}$$

$$= \frac{5.500.000}{102.500.000}$$

$$1 - \frac{5.500.000}{47.250.000}$$

$$= \frac{41.750.000}{47.250.000}$$

$$= 1 - 0,54$$

$$= \frac{5.500.000}{41.750.000} = 0,46$$

$$= \frac{5.500.000}{0,46} = Rp. 11.956.521$$

*Break Even point* menunjukkan penjualan perusahaan tidak mendapat laba (untung) dan juga tidak mengalami kerugian. Pada tahun 2020 – 2021 BEP perusahaan sebesar Rp.11.956.521, artinya perusahaan Jus Jagung Enak, akan mengalami kondisi impas atau kondisi tidak untung dan tidak rugi, ketika hasil penjualan selama 5 bulan yaitu Rp. 11.956.521.

## 2. *Margin of Safety (MOS)*

*Margin of Safety* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu, dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *break even*. Dengan kata lain, angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan dan tidak mengakibatkan kerugian. *Margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui natas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. *Margin of safety* pada tahun 2020 – 2021 dapat dihitung sebagai berikut :

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

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp.}102.500.000 - \text{Rp.}11.956.521}{\text{Rp.}102.500.000} \times 100\% \\ &= \underline{\text{Rp.}90.543.479} \times 100\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp.}102.500.000}{\text{Rp.}102.500.000} \\ &= 88,33\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS Rupiah} &= \text{MOS} \times \text{Anggaran Penjualan} \\ &= 88,33\% \times \text{Rp.}102.500.000 \\ &= \text{Rp.}90.538.250 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *margin of safety* diatas dapat dilihat bahwa batas maksimum penjualan boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Untuk tahun 2020 sampai

tahun 2021, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 90.538.250.

Hasil perhitungan diatas menjelaskan bahwa perusahaan dengan memperhitungkan *margin of safety* dan contributin margin dapat memaksimalkan metode *break even point* sebagai metode untuk melakukan penjualan diatas titik impas dan meminimalisasi kerugian. *Ratio contribution margin (RCM)* sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana *contribution margin* akan dipengaruhi oleh total penjualan. *Break even point (BEP)* menunjukkan penjualan perusahaan banyak mendapat keuntungan, sehingga total penjualan meningkat. *Margin of safety (MOS)* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum mengalami rugi atau dalam keadaan *break even* yakni keadaan tidak untung dan tidak rugi. Dengan kata lain, angka *margin of safety*, menunjukkan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian.

*Margin of safety* merupakan elemen untuk mengukur keamanan perusahaan. Berdasarkan hasil perhitungan *margin of safety* diatas dapat dilihat bahwa batas maksimum

penjualan boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Choiriyah et al., 2016), juga menunjukkan *break even point* pada perusahaan juga meningkatnya keuntungan yang didapat oleh perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh (Baris & Sondakh, 2014), juga menunjukkan bahwa *break even point* menunjukkan seberapa banyak produk yang harus dijual agar mendapatkan keuntungan.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Ferdyawan, 2020) menunjukkan perencanaan laba dapat meningkatkan pendapatan. Penelitian yang dilakukan oleh (Gayatri & Amrita, 2019) menunjukkan bahwa analisis *break even point* sangat mempengaruhi perencanaan laba perusahaan. Hal serupa juga dialami oleh (Ananda & Hamidi, 2019a) dalam penelitiannya yang menyatakan bahwa analisis *break even point* menunjukkan besar kecilnya biaya tetap maupun biaya variabel yang digunakan setiap perusahaan untuk operasional kegiatan perusahaan berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan tersebut. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Rosida, 2019) menyatakan bahwa analisis *break even point* membuat perusahaan dapat mencapai titik impas walaupun disetiap tahunnya terjadi kenaikan atau penurunan.

## **V.KESIMPULAN**

Kesimpulan dalam penelitian ini Tingkat BEP yang dicapai *home industry* Jus Jagung sudah dapat mencapai keuntungan diatas rata – rata. Hal ini menunjukkan bahwa *Owner* Jus Jagung Enak, telah melakukan penjualan diatas titik impas, serta memperoleh keuntungan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019a). 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: Jurnal Akuntansi*, 13(1), 1–10.
- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019b). 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: Jurnal Akuntansi*, 13(1), 1–10.
- Baris, Y. E., & Sondakh, J. J. (2014). Analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba produk gorengan pada usaha kecil menengah (ukm) di kawasan boulevard manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(3).
- Choiriyah, V. U., AR, M. D., & Hidayat, R. R.

- (2016). Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 35(1), 196–206.
- Ferdyawan, S. (2020). *Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan PDAM Bandarmasih Kota Banjarmasin*.
- Gayatri, N. A., & Amrita, N. D. A. (2019). Analisis Break Event Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Penjualan Pada CV. OSA Garmen Badung. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Equilibrium*, 5(1), 10–16.
- Hasdiana, S., & Khalid, I. (2020). Analisis Titik Impas sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Semen Indonesia Tbk yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Jurnal Semarak*, 3(3), 153–167.
- Hassanah, A., & Daud, R. M. (2019). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 190–214.
- MAULIDIA, I. (2021). *Break Event Point sebagai Analisis Perencanaan Laba pada Home Industry Kerupuk Amplang di Kabupaten Sumenep*. STIE MAHARDHIKA SURABAYA.
- Romanda, C. (2017). Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Hotel (Studi Kasus Hotel Ranggonang Sekayu). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen Malahayati*, 6(1), 1–10.
- Rosida, R. (2019). Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Browcyl Brownis Pisang Khas Makassar. *Al-Kharaj: Journal of Islamic Economic and Business*, 1(1).
- Yudianto, R. (2019). Break Event Point sebagai Perencanaan Laba pada PT. Sepatu Bata Tbk. *Jurnal Ekonomia*, 9(1), 29–47.