

ANALISIS PENERAPAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA USAHA UMKM POP ICE RONI

Yehezkiel Dosdoy Siagian¹, Angelita Manurung², Samuel Richard Ombun Sirait³
Irvan Setiawan Lase⁴, Josua Mareto Siburian⁵, Hamonangan Siallagan⁶
yehezkiel.siagian@student.uhn.ac.id¹, angelita.manurung@student.uhn.ac.id²,
samuel.sirait22@student.uhn.ac.id³, irvan.lase@student.uhn.ac.id⁴,
josua.mareto@student.uhn.ac.id⁵, monangsiallagan@gmail.com⁶

Universitas HKBP Nommensen

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis break even point yang diterapkan di Medan dan menjadikan Pop Ice Roni sebagai alat perencanaan. Untuk mencapai tujuan tersebut digunakan teknik pengumpulan data. Teknik analisis data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dokumentasi, persamaan BEPS, safety margin, dan contribution margin. Jika berdasarkan hasil perhitungan BEP menunjukkan bahwa penjualan kopi pada perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian, maka PT. Kopi Jayacopa harus mempertimbangkan untuk melakukan prediksi atau estimasi tindakan yang tepat. Analisis keamanan berdasarkan margin hasil menunjukkan bahwa perusahaan mengalami kerugian ketika penjualan aktual rendah atau menyimpang (dari penjualan yang direncanakan). Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa semakin kecil margin pengaman, maka semakin cepat kerugian dalam hal ini berarti penurunan penjualan yang cukup besar.

Kata Kunci: Break Even Point (BEP), Pop Ice Roni, Analisis data.

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze breakeven point applied in Medan and to make Pop Ice Roni available as a planning tool. To achieve these objectives, data collection techniques are used. Using data analysis techniques using observation, interviews, documentation, equation BEPS, safety margins, and contribution margins. If, based on the result of the calculation of the BEP, it indicates that the sale of coffee in the company does not make a profit and does not incur losses, then PT. Coffee Jayacopa should consider predicting or estimating appropriate measures. Analysis of safety based on the result margin shows that companies suffer losses when actual sales are low or deviate (from planned sales). Therefore, we can say that the smaller the margin of safety, the faster the loss in this case means a substantial decrease in sales

Keywords: Break-even point (BEP), Pop Ice Roni, Data collection techniques.

PENDAHULUAN

Break Even Point (BEP) merupakan sebuah titik impas dimana laba yang didapatkan mempunyai nilai yang sama dengan yang di perlukan dalam sebuah usaha atau bisa disebut dengan tidak mengalami kerugian. Pada posisi tersebut ditunjukkan bahwa laba bernilai 0 (nol) yang artinya tidak ada keadaan untung ataupun tidak rugi atau bagi orang awam banyak dikenal dengan nama balik modal. Kondisi BEP ini juga muncul apabila perusahaan menggunakan biaya tetap dengan biaya variable yang ada. Dengan demikian untung rugi perusahaan akan berada pada posisi titik 0(nol) dan jika pendapatan yang perusahaan hasilkan lebih besar dari biaya tetap dan biaya variabel, maka demikian

perusahaan dikatakan dalam situasi untung.

Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah break even dalam perusahaan tersebut. Masalah break even baru muncul apabila suatu perusahaan di samping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Kajian Teori

Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan/proses yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan ekonomi didalam melaksanakan fungsi manajemen. Akuntansi manajemen dapat dipandang sebagai suatu sistem informasi yang menghasilkan output dengan menggunakan input dan memprosesnya untuk mencapai tujuan manajemen.

Menurut Chartered Institute of Management Accountants (CIMA), Akuntansi manajemen adalah proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisis, penyusunan, interpretasi, dan komunikasi informasi yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, mengevaluasi dan pengendalian dalam suatu entitas berfungsi dalam memastikan sesuai dan akuntabilitas penggunaan sumber daya. Akuntansi manajemen memfokuskan diri dalam memberikan informasi keuangan guna keperluan internal manajemen perusahaan. Akuntansi manajemen berhubungan pada informasi tentang perusahaan untuk memberikan manfaat kepada pemakai laporan keuangan khususnya yang berada didalam perusahaan yang digunakan sebagai dasar pertimbangan dalam pengambilan sebuah Keputusan. Informasi tersebut juga digunakan untuk melihat/menilai hasil yang telah didapat dari aktivitas perusahaan. Dan tujuannya dalam pengendalian, pengarahan, pengorganisasian, serta pengambilan Keputusan tentang semua hal yang berhubungan dengan kebijakan yang menyangkut masa depan suatu perusahaan.

Menurut Charles T. Horngren, management accounting atau akuntansi manajemen adalah suatu proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisa, penyiapan, penafsiran, serta komunikasi. Mengenai informasi yang bisa membantu pihak eksekutif perusahaan untuk memenuhi tujuan organisasi.

Break Even Point

BREAK EVEN POINT (BEP) adalah suatu kondisi Dimana suatu usaha dagang atau perusahaan yang mana dalam operasionalnya tidak mengalami keuntungan sedikitpun dan tidak mengalami kerugian apapun, dengan kata lain suatu perusahaan mengalami kondisi netral atau impas artinya kondisi keuntungan dan biaya berada pada titik yang sama, sehingga laba yang dihasilkan adalah nol, Analisa Break Even Point (BEP) adalah Teknik Analisa untuk memahami hubungan antara dua variable yaitu volume penjualan dan keuntungan Analisa ini juga sering disebut dengan Analisa impas, yaitu suatu metode menentukan titik tertentu Dimana penjualan dapat menutup biaya, sekaligus menunjukkan besarnya keuntungan maupun kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau berada dibawah titik impas.

Analisa impas (breakeven point) merupakan suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga tidak memperoleh laba sedikitpun (dengan kata lain labanya sama dengan nol) dalam Analisa

breakeven point juga memerlukan informasi mengenai penjualan dan biaya yang di keluarkan, laba bersih akan di peroleh bila volume penjualan telah di kurangkan dengan biaya yang dikeluarkan, sedangkan perusahaan akan menderita kerugian apabila volume biaya melebihi dari volume penjualan, Break Even point juga tidak hanya berguna untuk mendapatkan informasi mengenai kerugian dan keuntungan yang diperoleh perusahaan namun analisis break event point sangat membantu sisi manajemen dalam perencanaan dan pengambilan Keputusan

Tujuan Analisis titik impas adalah untuk mengetahui Tingkat aktivitas Dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variable dan biaya tetapnya, apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variable saja, maka tidak akan muncul masalah break even dalam perusahaan tersebut, masalah break even baru muncul apabila suatu perusahaan di samping mempunyai biaya variable juga harus mempunyai biaya tetap, besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi

Adapun biaya yang termasuk golongan biaya variabel pada umumnya adalah bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, komisi penjualan, sedangkan biaya tetap pada umumnya adalah depresiasi aktiva tetap, sewa, bunga utang, gaji karyawan, gaji pemimpin, dan biaya penyusutan

Breakeven point adalah posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan atau revenue (penghasilan) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

1. Menurut Djarwanto dalam buku Dr. H. Rusdiana, M.M, Breakeven point adalah suatu keadaan impas, yaitu apabila telah disusun perhitungan laba dan rugi suatu periode tertentu, perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak menderita rugi.
2. Horngren dkk mengatakan bahwa Breakeven point atau titik impas merupakan suatu tingkat penjualan dimana laba operasinya adalah nol: Total pendapatan sama dengan total pengeluaran.
3. Menurut Henry Simamora Titik Impas adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih.
4. Menurut Hansen dkk, Titik Impas (breakeven point) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol.
5. Halim dkk mendefinisikan impas merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi usaha, pada saat perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak menderita rugi

Margin of safety Menurut Mahfud M & Wibowo (2019) adalah selisih antara pendapatan atau penjualan dengan biaya variabel dan biaya tetap, MOS menunjukkan seberapa besar penjualan dapat menurun sebelum perusahaan mencapai titik impas atau break event point. Sementara itu analisis impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi tetapi juga belum juga memperoleh laba (dengan kata lain laba sama dengan nol)

Analisis break even adalah penting bagi manajemen maupun para pedagang umum yang berguna mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, khususnya informasinya 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 perusahaan tersebut akan berpengaruh juga terhadap laba perusahaan, analisis break point digunakan oleh manajer sebagai sebuah perkiraan bukan kepastian, karena banyak perusahaan tidak memenuhi asumsi asumsi dasar secara tepat.

Menurut Garrison (2006:328) Contribution Margin adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan yang dikurangkan biaya variabel yang merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian nantinya akan menjadi laba. Secara umum fungsi menghitung margin kontribusi adalah mengukur apakah suatu produk atau jasa mampu menghasilkan pendapatan yang cukup untuk membayar biaya tetap (fixed cost) dan masih menyisakan laba dari hasil penjualan.

Rumus Menghitung CM

$$\text{Contribution Margin} = \text{Net Revenue} - \text{variable costs}$$

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

UMKM POP ICE RONI Adalah suatu usaha yang bergerak dibidang produksi minuman dingin berlokasi Di jalan sena di depan universitas HKBP Nomennsen Medan

Metode Analisis

Metode Analisis Yang digunakan Pendekatan yang digunakan peneliti dan juga jenis penelitiannya adalah deskriptif kuantitatif, (Arikunto,2006) adalah suatu metode yang bertujuan untuk membuat gambar atau deskriptif tentang suatu keadaan secara objektif yang menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut serta penampilan dan hasilnya kinerja. Untuk menganalisis penerapan breakeven point sebagai alat perencanaan laba dengan alat ukur:

1. Untuk menghitung volume penjualan Pop Ice pada kondisi impas

$$\text{BEP (Profits)} = (\text{Penjualan} - \text{Biaya Variable}) - \text{Beban tetap}$$

$$\text{BEP (Sales)} = (\text{Beban variable} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba})$$

2. Pada metode breakeven point Laba di tuliskan dengan angka 0

Untuk menentukan target volume penjualan pop ice dalam hubungannya dengan sasaran laba yang diinginkan digunakan rumus, yaitu:

$$\text{Unit Penjualan untuk mencapai target} = \frac{\text{Beban tetap} + \text{target laba}}{\text{Margin Kontribusi Perunit}}$$

Pendekatan ini memberikan jawaban yang sama dengan metode persamaan karena ini sekadar versi jalan pintas dari metode persamaan. Begitu juga untuk dolar penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba dapat di hitung sebagai berikut.

$$\text{Unit Penjualan Untuk Mencapai target} = \frac{\text{Beban tetap} + \text{Target laba}}{\text{Rasio CM}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Break Even Point dalam penetapan Target Penjualan

Keberhasilan dalam suatu perusahaan sangat ditentukan oleh adanya proses Pengambilan Keputusan dalam penjualan pop ice, sebab proses pengambilan Keputusan pada suatu perusahaan adalah salah satu faktor penentu dalam setiap usaha dalam bidang apapun, dengan adanya proses pengambilan Keputusan yang memadai, dan di sertai dengan adanya perencanaan yang efisien dan efektif maka perusahaan dapat meningkatkan kinerja usahanya, masalah pengambilan Keputusan bagi suatu perusahaan digunakan untuk menunjang tercapainya tujuan dan sasaran yang telah dicapai. Proses pengambilan Keputusan dalam suatu perusahaan sangat penting dalam suatu perusahaan. Sebab dengan pengambilan Keputusan atas penjualan pop ice, UMKM roni dapat menetapkan target penjualan yang tepat dalam mencapai target penjualan atau target laba yang ingin di capai usaha tersebut

Sebelum dilakukan Perhitungan Penjualan Menggunakan Metode Break even point terlebih dahulu akan disajikan data Biaya Variable dan biaya tetap yang dikeluarkan oleh UMKM Pop ice roni pada penjualannya sehari sebagai berikut :

Tabel 1 : Berikut akan disajikan data Keterangan Besarnya biaya yang dikeluarkan dalam sehari oleh umkm roni yang terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap

Biaya Variabel Yang dikeluarkan selama Proses Penjualan				
Keterangan	Unit	Biaya Perunit	Jumlah	
1 Bubuk Popice	70 Bungkus	Rp 2.000	Rp	140.000
2 Es Batu	20 Bungkus	Rp 1.000	Rp	20.000
3 Gula pasir	4 Kg	Rp 18.000	Rp	72.000
4 Air	5 Galon	Rp 5.000	Rp	25.000
5 Susu Kental Manis	3 Kaleng	Rp 10.000	Rp	30.000
6 BBM	2 liter	Rp 10.000	Rp	20.000
7 Cup	2 Plastik	Rp 8.500	Rp	17.000
8 Sedotan	2 Plastik	Rp 5.000	Rp	10.000
Total Biaya Variable			Rp	334.000
Biaya Tetap Yang dikeluarkan selama proses penjualan				
1 iuran Kebersihan	Perhari	Rp 10.000	Rp	10.000
2 Upah Pegawai	Perhari	Rp 100.000	Rp	100.000
3 Sewa Tempat	Perhari	Rp 30.000	Rp	30.000
Total Biaya tetap			Rp	140.000

Dari perolehan data dari biaya tetap dan biaya variable tersebut merupakan hasil dari observasi secara langsung pada UMKM Roni menggunakan metode wawancara dan dokumentasi, maka dari hasil data di atas dapat digunakan untuk menghitung break even point tetapi terlebih dahulu kita menghitung Laba rugi kontribusi UMKM Tersebut. Laba rugi kontribusi UMKM RONI sebagai berikut :

Tabel 2 : Tabel Besarnya Laba/Rugi kontribusi UMKM pop ice roni

Laba Rugi Kontribusi UMKM POP ICE RONI			
	Total	Perunit	
Penjualan (100 Cup)	Rp 500.000	Rp	5.000
Dikurangi Beban Variabel	<u>Rp 334.000</u>	Rp	3.340
Margin Kontribusi	Rp 166.000	Rp	1.660
Dikurangi Beban Tetap	<u>Rp 140.000</u>		
Laba Bersih	Rp 26.000		

Dari hasil tabel tersebut diperoleh laba bersih sebesar Rp26.000 setelah dilakukan perhitungan mulai dari mengurangi penjualan dengan biaya variable dan memperoleh margin kontribusi sebesar Rp 166.000

Analisis Break Even Point (Bep)

Setelah dilakukan perhitungan laba rugi kontribusi dan telah diketahui besar biaya variable dan biaya tetap yang dikeluarkan oleh UMKM Pop ice roni yang dikeluarkan dalam sehari, maka akan dapat diperoleh suatu keuntungan atau laba yang optimal, salah satu perencanaan laba yang akan digunakan adalah analisis titik impas. Analisis titik impas adalah suatu Teknik analisis tentang penentuan titik peluang pokok, yang menunjukkan keseimbangan antara jumlah biaya yang dikeluarkan dengan penjualan, dengan kata lain, Break even point analisis adalah suatu keadaan yang menunjukkan perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak pula menderita kerugian. Berdasarkan tabel 2 maka break even point dapat di hitung atas penjualan pop ice percup dapat dihitung menggunakan 2 metode yaitu BEP (Profits) dan BEP (Sales) yang akan di hitung sebagai berikut.

Sales = Beban variable + Beban tetap + Profits

$$\text{Rp } 5.000 = \text{Rp } 3.340 + \text{Rp } 140.000 + \text{Rp } 0$$

$$\text{Rp } 1.660 = \text{Rp } 140.000$$

$$Q = \frac{\text{Rp } 140.000}{\text{Rp } 1.660}$$

$$Q = 84 \text{ Cup}$$

Persamaan dapat dimodifikasi untuk menghitung titik impas dalam Rupiah penjualan

$$X = 0,7X + \text{Rp } 140.000 + \text{Rp } 0$$

$$0.3X = \text{Rp } 140.000$$

$$X = \frac{\text{Rp } 140.000}{0,3}$$

$$X = \text{Rp } 466.666$$

Sehingga dari hasil hitungan break even point tersebut diperoleh Nilai titik Tengah atau tidak mengalami kerugian dan keuntungan atau nilainya nol sebesar, nilai pada kondisi break even point dalam konteks Penjualan perusahaan akan memperoleh nilai titik Tengah apabila menjual 84 Cup dan nilai break even point dalam konteks Rupiah penjualan akan memperoleh kondisi nilai titik Tengah apabila memperoleh pendapatan sebesar Rp466.666. Pada saat kondisi UMKM Roni ingin mencapai Target laba tertentu maka UMKM Roni dapat melakukan metode analisis target laba yang berguna untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba, anggaplah UMKM Pop Ice roni ingin mencapai Target laba Rp 100.000 Perhari. Berapa banyak Pop ice yang harus terjual?

Break even point sangatlah membantu UMKM Pop ice Roni dalam menargetkan Laba yang ingin mereka capai sehingga mereka mengetahui pada penjualan berapa laba yang mereka ingin capai dapat dicapai, Maka dari itu mari kita asumsikan perhitungannya sebagai berikut untuk sebagai Gambaran Break even point sangat membantu suatu usaha dalam perencanaan Target laba.

1. Menggunakan metode Persamaan biaya volume laba satu pendekatan

$$\text{Penjualan} = \text{Beban variable} + \text{beban tetap} + \text{Target laba}$$

$$\text{Rp } 5.000 = \text{Rp } 3.340 + \text{Rp } 140.000 + \text{Rp } 100.000$$

$$\text{Rp } 1.660 = \text{Rp } 240.000$$

$$Q = \text{Rp } 240.000$$

$$\text{Rp } 1.660$$

$$Q = 144 \text{ Cup}$$

2. Menggunakan Pendekatan Margin Contribusi Pendekatan kedua

$$\text{Unit Penjualan untuk mencapai target} = \text{Beban Tetap} + \text{Target laba}$$

$$\text{Margin Kontribusi Perunit}$$

$$= \text{Rp } 140.000 + \text{Rp } 100.000$$

$$\text{Rp } 1.660$$

$$= 144 \text{ Cup}$$

3. Unit penjualan untuk mencapai target = **Beban Tetap + Target Laba**

$$\text{Rasio CM}$$

$$= \text{Rp } 140.000 + \text{Rp } 100.000$$

$$0,66$$

$$= \text{Rp } 363.636$$

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian dari hasil analisis atas masalah yang telah dikemukakan sebelumnya,

maka simpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan dari hasil perhitungan BEP, yang menunjukkan bahwa besarnya penjualan pop iceperusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, maka sebaiknya UMKM pop ice Roni harus memperhatikan tindakan sesuai ramalan atau estimasi, dan Analisis ini membantu UMKM Pop ice Roni dalam mengantisipasi perubahan biaya, volume penjualan, dan harga produk, serta menentukan langkah bisnis yang lebih efisien.

2. Berdasarkan hasil analisis Target laba menunjukkan bahwa bila UMKM pop ice Roni ingin mencapai Target laba yang di inginkan maka UMKM Tersebut harus mencapai tingkat penjualan sesuai dengan perhitungan di target laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, I. H. (2016). ANALISIS PENERAPAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN PT. KOPI JAYA CORPORA DI MAKASSAR. *AkMen JURNAL ILMIAH*, 13(1).
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), 9-28.
- Ray H.Garrison, Eric W.Noreen, Peter C. Brewer (2006) *Akuntansi Manajerial Edisi 11* 334-338
- Tampubolon, H. R., Intan, R., Sinaga, S. F., Nababan, S., & Sipayung, R. C. (2023). Analisis Rasio Keuangan Untuk Menilai Kinerja Keuangan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Kontemporer (JAKK)*, 6(2), 318-326