

BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD. PUNCAK BIRU KABUPATEN BONE

Fahril Jaya^{1*}, Syafridayani², Mustadir³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YAPI Bone

E-mail: muhammadrahrilmarzuki792@gmail.com^{1*}

ARTICLE INFO

Riwayat Artikel

Received: 20/01/2023

Revised: 24/02/2023

Accepted: 07/03/2023

Keywords: Profit Planning, Break Even Point, Coaching

Kata Kunci: Perencanaan Laba, Break Even Point, Pembinaan

Corresponding Author:

muhammadrahrilmarzuki792@gmail.com

ABSTRACT

This research was conducted from September to November 2020 in Bone district with the aim of getting an overview of the efficiency and effectiveness of the break even point method in planning and determining company profits for the upcoming period. Break Even Point determines the break-even point or in simple language describes a condition where a company in a period does not get a profit, on the other hand also does not experience losses. Or more simply the company's profit is equal to 0. The results prove that the Break Event Point method is a very effective method to be applied in companies to predict minimum sales levels making it easier for companies to calculate sales levels and profits effectively and efficiently. Although there are still some shortcomings in this method, this method is very good to be applied in companies to help companies in planning profits.

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan di bulan September hingga November 2020 di kabupaten Bone dengan tujuan untuk mendapatkan gambaran efisiensi dan efektivitas dari metode *break even point* dalam merencanakan dan menentukan laba perusahaan periode mendatang. Break Even Point menentukan titik impas atau dalam bahasa sederhana menggambarkan suatu kondisi dimana suatu perusahaan dalam suatu periode tidak mendapatkan keuntungan, di sisi lain juga tidak mengalami kerugian. Atau lebih sederhananya laba perusahaan sama dengan 0. Hasil penelitian membuktikan bahwa metode Break Event Point adalah metode yang sangat efektif untuk diterapkan dalam perusahaan untuk memprediksi tingkat penjualan minimum sehingga memudahkan perusahaan dalam memperhitungkan tingkat penjualan dan keuntungan secara efektif dan efisien. Meskipun masih terdapat beberapa kekurangan dalam metode ini, namun metode ini sudah sangat baik untuk diterapkan dalam perusahaan untuk membantu perusahaan dalam merencanakan laba.

PENDAHULUAN

Secara sederhana, analisis BEP pada dasarnya bertujuan untuk mengetahui tingkah laku biaya dan keuntungan dimana biaya menentukan harga jual, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang penting (Andrianto, Sudjana, & Azizah, 2016). Sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijaksanaan untuk masa yang akan datang, manajemen memerlukan data untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada perusahaan terutama dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan yang akan diperoleh atau kerugian yang akan diderita (Bangun, 2006; Hidayat, 2018).

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat ditarik suatu judul, yaitu "Analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba pada UD Puncak Biru Kabupaten Bone". Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu Apakah dengan menggunakan Break Even Point perusahaan dapat melakukan perencanaan laba yang efektif dan efisien pada UD. Puncak Biru ?". Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Break Even Point pada UD. Puncak Biru.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Pengertian dan Manfaat Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis Break Even adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan (Coulter & Coulter, 2008). Analisis impas adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu (Jaya, 2019) Break Even Point (BEP) adalah suatu kondisi di mana pada periode tersebut perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak menderita kerugian (Supriadi, Nurulita, & Yefni, 2018).

Ketiga definisi di atas dapat disimpulkan bahwa Break Even Point (BEP) merupakan suatu kondisi di mana perusahaan pada saat itu penghasilan yang diterima sama dengan biaya yang dikeluarkan dengan mempelajari hubungan anatar biaya hidup, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan dari komposisi produk yang diperlukan selama periode tertentu (Hansen, 2013).

2. Manfaat Analisis *Break Even Point*

Beberapa manfaat yang bisa dianalisis dengan menggunakan konsep Break Even Point (BEP) antara lain:

- a. Perencanaan Penjualan Atau Produksi
 - b. Perencanaan Harga Jual Normal
 - c. Perencanaan Metode Produksi
 - d. Titik Tutup Pabrik
 - e. Pengetahuan Tekonologi
3. Kelemahan-kelemahan Analisis *Break Even* (BEP)
- Kegunaan analisa Break Even Point (BEP) Linear adalah bahwa ia merupakan langkah pertama dalam penyediaan data dasar yang diperlukan untuk menetapkan kebijakan analisa yang lebih terperinci mungkin termasuk analisa non linear perlu dilakukan sebelum dibuat kebijakan akhir (Rachmat, Santoso, et al., 2023) (Ponomban, 2013).
4. Metode Perhitungan dan Asumsi Dasar *Break Even Point* (BEP)
- Metode perhitungan yang penulis gunakan untuk menganalisis masalah yang diangkat dalam penelitian adalah sebagai berikut:

$$BEP = \frac{\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/unit} - \frac{\text{Biaya Variabel/unit}}{\text{Biaya Variabel}}}}{\text{Volume Penjualan}}$$

$$BEP (Rp) = BEP (unit) \times PRICE$$

Dengan demikian dapat diketahui pengaruh perubahan tingkat penjualan dan biaya yang dikeluarkan terhadap laba yang dihasilkan, yang ditunjukkan dalam gambar tersebut (Wahyuddin & Rachmat, 2023). Melalui informasi ini diharapkan manajer keuangan dapat mengantisipasi kemungkinan volume produksi atau penjualan dibawah *Break Even Poin*.

5. Perubahan Titik *Break Even Point* (BEP)

Analisis Break Even Point (BEP) terdapat beberapa asumsi yang harus dipenuhi seperti telah dicantumkan pada poin di atas (Rachmat, Harto, et al., 2023). Apabila asumsi-asumsi tersebut tidak terpenuhi, maka titik Break Even Point (BEP) akan mengalami perubahan. (Ikhsan, 2014) mengemukakan faktor-faktor yang menyebabkan perubahan sebagai berikut:

- a. Perubahan biaya tetap
- b. Perubahan harga jual per unit
- c. Perubahan biaya variabel per unit

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif secara deskriptif (Yunaz et al., 2022), dengan menilai faktor-faktor yang mempengaruhi Brek Even Point yaitu:

1. Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang di ukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan yang terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.
2. Harga jual adalah seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan ditambah dengan persentase keuntungan yang diharapkan yang diukur dengan rupiah.

3. Volume penjualan adalah besarnya tingkat penjualan yang terjadi pada saat proses pertukaran barang atau jasa yang di ukur dengan rupiah.
4. Keuntungan adalah jumlah yang diperoleh dari hasil produksi, penjualan baik berupa barang atau jasa yang dinilai atau di ukur dalam satuan rupiah.
5. Ratio Margin Kontribusi (Contribution Margin Ratio) adalah persentase kontribusi atau pendapatan total (Total Revenue), yang mana dapat dihitung dari kontribusi satuan terhadap harga satuan atau jumlah kontribusi terhadap jumlah pendapatan (Halim, 2021).

Hasil Dan Pembahasan

Tabel1. Perkembangan Volume Penjualan Periode 2020-2022

TAHUN	PRODUK	HASIL JUAL (Kg)	HARGA/Kg (Rp)	VOLUME PENJUALAN
2020	BERAS	109.803	11.500	1.262.730.000
2021	BERAS	124.504	12.000	1.494.049.200
2022	BERAS	148.478	14.000	2.078.697.600

Sumber : UD Puncak Biru Kabupaten Bone, 2022

Perhitungan *Break Even Point* Tahun 2020

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Q)} &= \frac{FC}{SP - VC} \\
 &= \frac{41.130.000}{11.500 - 10.952} \\
 &= 75.055 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{VC} &= \frac{\text{Rp.1.202.600.000}}{\text{Rp.109.803}} \\
 &= \text{Rp.10.952}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 >\text{BEP (Rp)} &= \text{BEP (Unit)} \times \text{Price} \\
 &= \text{Rp.75.055} \times 11.500 \\
 &= \text{Rp. 863.132.500}
 \end{aligned}$$

Perhitungan *Break Even Point* (Unit) Tahun 2021

$$\begin{aligned}
 >\text{BEP(Q)} &= \frac{FC}{SP - VC} \quad \text{VC} = \frac{\text{Rp.1.422.904.000}}{\text{Rp. 124.504} - \text{Rp.11.429}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 41.130.000}}{\text{Rp. 12.000} - \text{Rp. 11.429}}
 \end{aligned}$$

$$\text{BEP} = 72.031 \text{ Kg}$$

$$\begin{aligned}
 > \text{BEP (Rp)} &= \text{BEP (Unit)} \times \text{Price} \\
 &= \text{Rp.72.031} \times 12.000 \\
 &= \text{Rp.864.372.000}
 \end{aligned}$$

Perhitungan *Break Even Point* (Unit) Tahun 2022

$$\begin{aligned}
 \text{BEP(Q)} &= \frac{FC}{SP - VC} \\
 \text{VC} &= \frac{\text{Rp.1.979.712.000}}{148.478} = 13.333 \\
 &= \frac{\text{Rp 41.130.000}}{\text{Rp 14.000} - \text{Rp 13.333}} \\
 &= 13.333 \\
 &= \frac{\text{Rp 41.130.000}}{\text{Rp 667}}
 \end{aligned}$$

$$\text{BEP} = 61.664 \text{ Kg}$$

$$\begin{aligned}
 > \text{BEP (Rp)} &= \text{BEP (Unit)} \times \text{Price} \\
 &= \text{Rp 61.664} \times 14.000 \\
 &= \text{Rp 863.296.000}
 \end{aligned}$$

Tabel 2. Perkembangan *Break Even Point* tahun 2020-2022

Tahun	Break Even Point (Unit)	Break Even Point (Rp)	Perkembangan (%)
2020	75.055	863.132.500	-
2021	72.031	864.372.000	0,14 %
2022	61.664	863.296.000	(0,12 %)

Sumber: UD Puncak Biru Kabupaten Bone, 2023

Perencanaan Laba

Dalam perusahaan dengan menganggap bahwa tahun yang akan datang lebih baik situasi dan kondisinya dari tahun 2022, perusahaan ini menargetkan tingkat keuntungan yang diharapkan yaitu Rp 30.000.000,- per tahun, maka :

$$\begin{aligned}
 \diamond \text{ Ratio Margin Kontribusi 2020} &= \frac{60.130.000}{1.262.730.000} = 0,048
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \diamond \text{ Ratio Margin Kontribusi 2021} &= \frac{71.145.200}{1.494.049.200} = 0,048
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \diamond \text{ Ratio Margin Kontribusi 2022} &= \frac{98.985.600}{2.078.697.600} = 0,048
 \end{aligned}$$

Penjualan

$$\begin{aligned}
 &= \frac{1.979.712.000 + 30.000.000}{0,048} \\
 &= \frac{2.009.712.000}{0,048}
 \end{aligned}$$

$$= 41.869.000.000$$

$$\begin{aligned}
 \text{Atau } Q_{(\text{penjualan})} &= \frac{41.869.000.000}{14.000} \\
 &= 2.990.643 \text{ Kg}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, maka jika perusahaan menginginkan laba sebesar Rp.30.000.000,-, maka UD Puncak Biru Kabupaten Bone harus meningkatkan penjualan sebesar Rp. 41.869.000.000,- atau sebesar 2.990.643 Kg.

KESIMPULAN DAN SARAN

UD Puncak Biru Kabupaten Bone mendistribusikan beras ke daerah Bau – bau dan Kendari. Berdasarkan tabel yang ada dapat diketahui bahwa biaya tetap (FC) dari tahun 2020 adalah sebesar Rp. 41.130.000,- dan pada tahun 2021 masih Rp. 41.130.000,-, sedangkan biaya variabelnya pada tahun 2020 mengalami peningkatan sebesar Rp. 1.202.600.000, begitu pula pada tahun 2021 mengalami peningkatan sebesar Rp. 1.422.904.000,-, dan selanjutnya pada tahun 2022 juga meningkat sebesar Rp. 1.979.712.000,-.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, M. Y., Sudjana, N., & Azizah, D. F. (2016). *Analisis break even point (BEP) sebagai alat perencanaan laba (Studi pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang periode 2012-2014)*. Brawijaya University.
- Bangun, P. (2006). Hubungan antara Activity Based Costing Activity Based Management dan Activity Based Budgeting. *Jurnal Akuntansi*.
- Coulter, M. K., & Coulter, M. K. (2008). *Strategic management in action*.
- Halim, I. (2021). *Analisis laporan keuangan*.
- Hansen, D. R. (2013). *Akuntansi Manajerial Buku 1*.
- Hidayat, W. W. (2018). *Dasar-dasar analisa laporan keuangan*. Uwais Inspirasi Indonesia.
- Ikhsan, A. (2014). *Metodologi Penelitian Bisnis: Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Citapustaka media.
- Jaya, I. (2019). *Penerapan Statistik untuk penelitian pendidikan*. Prenada Media.
- Ponomban, C. P. (2013). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprime. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(4).
- Rachmat, Z., Harto, B., Fauzan, R., Syarifuddin, U., Kusnadi, I. H., Sudirjo, F., ... Zulfikar, M. (2023). *Manajemen Pemasaran Perusahaan*. Global Eksekutif Teknologi.
- Rachmat, Z., Santoso, A., Sari, M. N., Nugraha, J. P., Waluyo, B. P., Wicaksono, T., ... Sarjana, S. (2023). *Administrasi Bisnis*. Global Eksekutif Teknologi.
- Supriadi, A., Nurulita, S., & Yefni, Y. (2018). Analisis break even point sebagai dasar perencanaan laba pada gedung serba guna politeknik caltex Riau. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 11(1), 31–41.
- Wahyuddin, S., & Rachmat, Z. (2023). The influence of modernization of tax administration and organizational culture on tax revenues through taxpayer motivation. *Journal of Contemporary Accounting*, 5(2).
- Yunaz, H., Bachri, S., Oktaviani, N. F., Nugroho, L., Septiadi, D., Rachmat, Z., & Tribudhi, D. A. (2022). *Ekonomi Kreatif*. Get Press.