

Pengaruh Analisis *Break Even Point* Dalam Meingkatkan Tingkat Pendapatan Industri Kecil (Study Kasus Usaha Batako Ahmad)

Indah Datin Nadliroh

indahdatin@gmail.com

Mudji

mudji@stiekop.ac.id

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Koperasi Malang

Correspondence: indahdatin@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui salling (satuan dan rupiah) yang harus dilakukan oleh pengusaha Batako Pitoyo untuk berada di titik BEP. 2) Untuk mengetahui salling (satuan dan rupiah) yang harus dilakukan oleh usaha Batako Pitoyo untuk mencapai laba yang direncanakan sebesar Rp 540.000.000,- 3) Untuk mengetahui persentase penurunan penjualan (berdasarkan anggaran) untuk mencapai suatu titik BEP. Alat pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: 1) Dokumentasi, yaitu catatan pengumpulan yang diperoleh dari berbagai sumber tertulis, baik dari Batako Pitoyo maupun dari usaha lain yang ada hubungannya dengan penelitian, dokumentasi merupakan catatan yang diambil dalam penelitian ini. masa lalu seperti catatan, buku dan lain-lain. 2) Wawancara, adalah metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab, atau berkomunikasi langsung dengan orang-orang yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian untuk mendapatkan data yang lebih baik). Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Volume penjualan minimal yang harus dilakukan Batako Pitoyo untuk berada di titik BEP adalah sebesar 252.370 unit atau Rp 656.162.532; 2) Volume penjualan yang harus dilakukan Batako Pitoyo untuk mencapai laba yang direncanakan selama tahun 2018 sebesar Rp 540.000.000,- adalah 966.362 unit atau Rp 2.512.542.955; 3) persentase penurunan salling (on a budget) menjadi pada titik BEP sebesar 68%.

Keywords: BEP, Brick Enterprises, Financial, Volume Of Sales

Abstract

The aim of this research are: 1) To know the salling (unit and rupiah) must be done by Batako Pitoyo business to be at a point BEP. 2) To know the salling (unit and rupiah) must be done by Batako Pitoyo business to achieve profit is planned amount to Rp 540.000.000, - 3) To know the percentage of sold decrease (based on budget) to be at a point BEP. The data collection instrument used in this research are: 1) Documentation, which collecting note obtained from a varies written sources, whether they are from Batako Pitoyo and also from other business which has relationship with the reserach, documentation is a note which taken in the past such as notes, books and others. 2) Interviews, is a method of collecting the data by question and answer, or communicate directly with people who has related with the problems in the research to get the better data). The results of research show that 1) The minimal sales volume that should be done by Batako Pitoyo to be at a point BEP amounted to 252.370 units, or Rp 656.162.532; 2) The volume of sales that must be done by Batako Pitoyo achieve the planned profit during 2018 amount to Rp 540.000.000,- is 966 362 units or Rp 2.512.542.955; 3) the percentage decrease in salling (on a budget) to be at a point BEP is 68%.

Keywords: BEP, Brick Enterprises, Financial, Volume Of Sales

ARTICLE INFO

Article History:

Received 15 November 2022

Revised 23 Desember 2022

Accepted 29 Desember 2022

Available online 01 Januari 2023

I. PENDAHULUAN

Setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapakan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya menginginkan tercapainya tujuan untuk memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya, adanya hal tersebut memaksa pengusaha untuk berkerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif.

Perencanaan laba artinya manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimiliki. Besarnya laba dapat diukur dari batas minimal produksi atau dari total rupiah yang diproduksi. Manajemen harus mampu merencanakan atau menentukan jumlah keuntungan setiap unit produksi yang dijual. Besar kecilnya laba perusahaan akan menjadi ukuran sukses manajemen dalam mengelola perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat laba adalah harga jual, biaya dan volume penjualan. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan dan memegang peranan penting dalam mengambil keputusan kebijakan perusahaan dimasa yang akan datang.

Usaha produksi batako di Kabupaten Blitar telah banyak dilakukan oleh para pelaku usaha, baik yang berskala kecil maupun berskala besar. Dilihat dari teknologi yang digunakan dalam proses produksi, ada beberapa pengusaha yang sudah menggunakan teknologi mesin, dan masih banyak pula yang memproduksi secara manual atau menggunakan peralatan sederhana. Dengan semakin banyak pelaku usaha yang bergerak dibidang produksi batako, sudah pasti menimbulkan persaingan diantara para pelaku usaha. Agar mampu bertahan hidup dan mencapai laba yang maksimal, suatu perusahaan perlu memperhitungkan dengan matang kegiatan usahanya.

Produksi dan penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian, maksudnya adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimiliki, dengan demikian akan memudahkan perusahaan untuk mempertimbangkan apakah harga jual sudah layak, jika dikaitkan dengan biaya yang dikeluarkan. Penentuan harga jual persatuan sangat penting agar dapat diterima pelanggan, jika penentuan harga jual yang tidak realistis maka perusahaan tidak mampu menutupi semua atau sebagian dari biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Demikian pula jika melebihi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas serta pelayanan yang maksimal maka perusahaan tidak mampu memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentukan.

Analisis break event point (BEP) atau titik impas

merupakan teknik untuk menggabungkan dan menafsirkan data produksi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Titik impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis titik impas adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan.

Untuk dapat menentukan analisis titik impas biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak mengalami perubahan walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Biaya variabel adalah biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah titik impas dalam perusahaan tersebut.

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah dijelaskan, penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian tentang "Analisis Break Event Point (BEP) pada Usaha Batako Pitoyo".

Menurut Kasmir (2010:166), sebelum memproduksi atau menghasilkan suatu produk, baik barang maupun jasa, perusahaan biasanya terlebih dahulu merencanakan seberapa besar laba yang ingin diperoleh. Penentuan besarnya laba yang ingin diperoleh merupakan prioritas utama bagi sebagian besar perusahaan, disamping hal-hal lainnya. Agar besarnya perolehan laba mudah ditentukan, maka salah satu caranya perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu berapa titik impasnya. Artinya, perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan.

Salah satu kegunaan analisis titik impas adalah untuk mengetahui pada jumlah berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya, atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi, atau laba sama dengan nol. Melalui analisis titik impas akan dapat diketahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, tingkat keuntungan yang diinginkan, dan volume kegiatan (penjualan atau produksi). Oleh karena itu, analisis ini juga sering disebut dengan *namacost profit volume analysis*.

Analisis titik impas memberikan pedoman tentang berapa jumlah produk minimal yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya adalah agar perusahaan mampu memperoleh laba (keuntungan) yang maksimal. Artinya, dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimilikinya perusahaan akan tahu batas minimal harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila diproduksi secara penuh.

Jumlah produksi yang akan dijual berkaitan erat dengan biaya yang dikeluarkan, pada akhirnya biaya-biaya ini menjadi penentu terhadap harga jual. Dengan demikian, akan dapat ditentukan berapa jumlah yang layak untuk

dijalankan. Manfaat lain dari analisis titik impas untuk membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan (produksi), dan menentukan harga suatu produk tertentu. Intinya kegunaan dari analisis ini adalah untuk menentukan jumlah keuntungan dari berbagai tingkat penjualan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa arti analisis titik impas adalah suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) atau tidak pula menderita kerugian. Artinya, dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun dalam rupiah.

Dalam rangka penentuan titik impas ini, perlu diketahui beberapa hal yang penting, yang diperlukan suatu analisis yang mendalam dan analisis tersebut adalah analisis titik impas (Kasmir, 2008:333), agar titik impas dapat ditentukan dengan tepat, yaitu:

1. Tingkat keuntungan (laba) yang ingin dicapai dalam suatu periode.
2. Besarnya kapasitas produksi yang tersedia atau yang mungkin dapat ditingkatkan.
3. Jumlah biaya yang harus dikeluarkan, baik biaya tetap maupun biaya variabel.

Menurut Jumingan (2006:183), analisis titik impas atau analisis break event point diperlukan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya baik yang bersifat tetap maupun variabel, dan laba atau rugi. Analisis titik impas ini hanya diperlukan bagi perusahaan-perusahaan dalam menyelenggarakan operasinya harus menanggung bebantetap, yaitu berupa biaya tetap disamping adanya biaya variabel yang harus ditutup dari hasil penjualan.

Menurut Dwi Prastowo (2005:176), analisis impas (break event analysis) adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Titik impas adalah titik dimana total biaya sama dengan total penghasilan. Dengan demikian, pada titik impas tidak ada laba maupun rugi yang diterima oleh perusahaan.

Menurut Kasmir (2010:167), analisis titik impas yang digunakan perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan dan produksi. Dari uraian sebelumnya, jelas bahwa terdapat beberapa keuntungan bagi para manajer dalam mengambil keputusan, jika diketahui hasil dari analisis titik impas. Misalnya dengan informasi tersebut, maka manajer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan prediksi keuntungan yang diharapkan.

Dalam praktiknya penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai yaitu:

1. Mendesain spesifikasi produk (berkaitan dengan biaya).
2. Penentuan harga jual persatuan.
3. Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
4. Memaksimalkan jumlah produksi.
5. Perencanaan laba yang diinginkan.

Mendesain spesifikasi produk biasanya selalu berkaitan dengan biaya-biaya yang akan dikeluarkan termasuk harga yang akan dibebankan. Dalam mendesain suatu produk diperlukan suatu pedoman yang memberi arah bagi majemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga. Penentuan harga jual persatuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Disamping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, maka perusahaan tidak akan menutupi semua atau sebagian dari biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Demikian pula jika melebihi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan pelayanan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentukan.

Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian, maksudnya adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya.

Memaksimalkan jumlah produksi artinya dengan analisis titik impas manajemen akan tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur, kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar berproduksi secara efisien. Perencanaan laba yang diinginkan artinya manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimilikinya. Besarnya laba dapat kita ukur dari batas minimal produk atau dari total rupiah yang diproduksi, kemudian mampu merencanakan atau menentukan jumlah keuntungan setiap unit produksi yang dijual.

Menurut Dwi Prastowo (2005:177), berikut ini adalah asumsi yang mendasari dan keterbatasan yang dimiliki analisis biaya. Volume, laba dan analisis impas:

1. Analisis ini berasumsi bahwa biaya-biaya yang berkaitan dengan tingkat penjualan saat ini, secara cukup akurat dapat dipisahkan ke dalam elemen biaya variabel dan biaya tetap.
2. Analisis ini berasumsi bahwa biaya tetap akan senantiasa tetap selama periode yang dipengaruhi oleh keputusan yang telah diambil.
3. Analisis ini berasumsi bahwa biaya variabel berubah secara langsung (proporsional) dengan penjualan selama periode yang dipengaruhi oleh keputusan yang telah diambil.
4. Analisis ini dibatasi pada situasi dimana kondisi ekonomi dan kondisi lainnya diasumsikan relatif stabil. Pada kondisi inflasi

yang tinggi, misalnya apabila sulit untuk memprediksi penjualan dan/atau biaya lebih beberapa minggu ke depan, maka akan sangat beresiko menggunakan analisis impas untuk pengambilan keputusan.

5. Analisis impas dan biaya, volume, laba hanya merupakan pedoman untuk pengambilan keputusan. Analisis ini dapat menunjukkan keputusan tertentu, akan tetapi faktor lain, seperti hubungan pelanggan dan karyawan, dapat mengarahkan pada suatu keputusan yang mungkin berlawanan dengan hasil analisis.

Perhitungan untuk menentukan luas operasi tingkat titik impas dapat dilakukan dengan menggunakan rumus tertentu dan juga menggambarkan tingkat volume, biaya dan laba yang diperlukan serta grafik atau bagan dari break even point. Dalam analisis titik impas ada dua bentuk metode pendekatan yang digunakan, yaitu:

1. Metode pendekatan grafik

Salah satu pendekatan penentuan titik impas adalah dengan menggabungkan unsur-unsur biaya dan penghasilan kedalam suatu gambar grafik. Pada grafik tersebut nampak garis-garis biaya variabel, biaya tetap, total biaya, dan garis total penghasilan.

2. Metode Pendekatan Matematik

Dalam perhitungan BEP dengan pendekatan matematik dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

- a. Analisis titik impas dalam unit:

$$BEP(\text{Unit}) = \frac{FC}{P - VC}$$

Dimana:

BEP = analisis titik impas (break event point)

FC = biaya tetap (fixed cost)

VC = biaya variabel persatuan (variabel cost)

P = harga jual persatuan (price)

S = jumlah penjualan (sales volume)

- b. Analisis titik impas dalam rupiah:

$$BEP(\text{Rupiah}) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

II. METODE PENELITIAN

Tempat penelitian ini lakukan di Usaha Batako Ahmad. Dalam pengumpulan data ini, data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data Primer didapatkan dengan cara observasi dan wawancara langsung dengan pihak Usaha Batako Pitoyo. Sedangkan data sekunder didapatkan dokumentasi atau referensi dari penelitian sebelumnya. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui hasil penjualan (dalam unit dan rupiah) yang sama dengan jumlah biaya pada Usaha Batako digunakan rumus matematik BEP dalam unit dan BEP dalam rupiah:
 - a. BEP dalam unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

BEP = analisis titik impas (break event point)

FC = biaya tetap (fixed cost)

VC = biaya variabel persatuan (variabel cost)

P = harga jual persatuan (price)

S = jumlah penjualan (sales volume)

b. BEP dalam rupiah

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

2. Untuk mengetahui penjualan (unit dan rupiah) yang harus dilakukan oleh Usaha Batako Ahmad mencapai laba yang direncanakan sebesar Rp 540.000.000. Dengan asumsi laba sudah diketahui yaitu sebesar yang direncanakan akan digunakan rumus:

Penjualan = Biaya Variabel + Biaya Tetap + Target Laba

3. Untuk mengetahui persentase penurunan penjualan (berdasarkan budget) hingga berapa pada titik BEP

a. Penjualan direncanakan

$$MOS = \frac{\text{Penjualan per budget}}{\text{Penjualan per BEP}} \times 100$$

b. Penjualan tingkat keamanan

$$MOS = \frac{\text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per budget}} \times 100\%$$

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Volume penjualan yang diperoleh oleh Usaha Batako Ahmad atas dasar Unit dan Rupiah adalah Sebagai berikut: Selama Tahun 2021 jumlah produksi batu batako sebanyak 711.900 unit dengan harga / buah Rp 2.600, jadi total penjualan sebanyak Rp 1.850.940.000,-

Tabel 1
Volume Penjualan Usaha Batako Ahmad Tahun 2021

Periode	Volume (Q)	Harga (@)	Total Penjualan
Januari	53.600	Rp 2.600	139.360.000
Februari	60.980	Rp 2.600	158.548.000
Maret	61.200	Rp 2.600	159.120.000
April	59.000	Rp 2.600	153.400.000
Mei	60.500	Rp 2.600	157.300.000

Juni	57.800	Rp 2.600	150.280.000
Juli	58.400	Rp 2.600	151.840.000
Agustus	62.890	Rp 2.600	163.514.000
September	59.760	Rp 2.600	155.376.000
Oktober	60.980	Rp 2.600	158.548.000
November	56.790	Rp 2.600	147.654.000
Desember	60.000	Rp 2.600	156.000.000
Total	711.900		1.850.940.000

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2018

Pengelompokan biaya ke dalam unsur biaya tetap dan biaya variabel merupakan syarat utama untuk dapat diterapkannya analisis break even point. Rincian biaya produksi dan non produksi Usaha Batako Ahmad yang bersifat tetap dan variabel adalah sebagai berikut:

Tabel 2
Penggolongan Biaya-Biaya Usaha Batako Ahmad Tahun 2021

Biaya-Biaya	Jenis Biaya	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel
BIAYA PRODUKSI		
Biaya Bahan Baku		945.360.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung		471.744.000
Biaya Solar		31.606.848
Biaya Penyusutan Peralatan	7.650.000	
Biaya Penyusutan Gedung	2.250.000	
BIAYA PRODUKSI TIDAK LANGSUNG		
Biaya Gaji	60.000.000	
Biaya Telepon, Air Dan Listrik	17.400.000	
Biaya Bbm	41.600.000	
Biaya Penyusutan Kendaraan	47.250.000	
Biaya Perawatan Mesin	15.000.000	
TOTAL BIAYA	191.150.000	1.448.710.848

Sumber : Pengolahan Data Primer Tahun 2021

Hasil penelitian, untuk membuat batako pres padat biaya tetap yang dikeluarkan Usaha Batako Pitoyo dalam satu tahun mencapai Rp 191.150.000 dan biaya variabel Rp 1.448.710.848, total keseluruhan biaya yang dikeluarkan Usaha Batako Pitoyo dalam satu tahun mencapai Rp 1.639.860.848, jumlah produksi batako dalam satu tahun sebanyak 786.240 unit dan untuk harga jual batako adalah Rp 2.600 per unit, Usaha Batako Pitoyo mampu memproduksi 2.520 unit batako perhari dengan menggunakan mesin cetak yang mampu bekerja dengan cepat sesuai dengan yang diinginkan oleh manajemen, serta dengan bantuan tenaga kerja yang ahli. Break Even Point pada Usaha

Batako Pitoyo yaitu: Kapasitas produksi 786.240 unit, Harga jual per unit Rp 2.600. Total penjualan 786.240 unit x Rp 2.600 = Rp 2.044.244.000.

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap unit} &= \frac{191.150.000}{786.240} = 243 \text{ /unit} \\ \text{Biaya Variabel} &= \frac{1.448.710.848}{786.240} = 1.843 \text{ /unit} \end{aligned}$$

a. Untuk mencari BEP dalam unit sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}} \\ \text{BEP (Unit)} &= \frac{191.150.000}{2600 - 1843} = 252.370 \text{ /unit} \end{aligned}$$

b. Untuk mencari BEP dalam rupiah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \\ \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{191.150.000}{1 - \frac{1.448.710.848}{2.044.224.000}} \\ &= \frac{191.150.000}{1 - 70,9\%} \\ &= \frac{1.193.535.000}{29,1\%} \\ &= \text{Rp } 656.162.532 \end{aligned}$$

Yang dimaksud BEP dalam penjualan ialah penjualan pada tingkat BEP, atau penjualan yang tidak menghasilkan laba tetapi juga tidak mengalami kerugian. Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa pada volume penjualan Rp 656,162,532 Usaha Batako Pitoyo tidak rugi dan tidak laba.

Untuk menghitung penjualan pada target laba yang telah ditentukan oleh manajemen Usaha Batako Pitoyo akan digunakan rumus:
Penjualan = Biaya Variabel + Biaya Tetap + Target Laba

Berdasarkan informasi yang diperoleh, manajemen Usaha Batako Pitoyo mengatakan bahwa laba yang ingin dicapai selama tahun 2019 adalah Rp 540.000.000, maka volume penjualan yang harus dilakukan:

Penjualan BEP = Rp 656,162,532

Biaya variabel 70,9% dari penjualan

Rasio pendapatan marginal 29,1%.

Dengan demikian volume penjualan yang harus dilakukan untuk mencapai target tersebut di atas adalah:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Target laba} \\ &= 70,9\% \text{ penjualan} + 191.150.000 + 540.000.000 \\ &= 70,9\% \text{ penjualan} + 731.150.000 \end{aligned}$$

$$\text{Penjualan} - 70,9\% = 731.150.000$$

$$29,1\% \text{ penjualan} = 731.150.000$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= 731.150.000 \times 29,1\% \\ &= \text{Rp } 2.512.542.955 \end{aligned}$$

Rekonsiliasi

$$\text{Penjualan} = 2.512.542.955$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel} &= 1.781.392.955(-) \\ \text{Pendapatan Marginal} &= 731.150.000 \\ \text{Biaya Tetap} &= 191.150.000(-) \\ \text{Laba sesuai target} &= \text{Rp } 540.000.000 \end{aligned}$$

Untuk mengetahui persentase penurunan penjualan (berdasarkan budget) hingga berapa pada titik BEP. Rumus yang digunakan untuk mencari tingkat keamanan atau margin of safety (MOS) sebagai berikut:

a. Penjualan yang direncanakan

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Penjualan per budget}}{\text{Penjualan per break even point}} \times 100\% \\ \text{MOS} &= \frac{2.044.224.000}{656.162.532} \times 100\% = 3,11\% \end{aligned}$$

b. Penjualan tingkat keamanan atau Margin Of Safety (MOS)

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Penjualan per budget} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per budget}} \times 100\% \\ \text{MOS} &= \frac{2.044.224.000 - 656.162.532}{2.044.244.000} \times 100\% \\ &= \frac{1.388.061.468}{2.044.224.000} \times 100\% \\ &= 0,67901\% \end{aligned}$$

Tingkat keamanan atau Margin Of Safety (MOS) merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. Artinya, batas aman yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

Angka di atas dapat diartikan bahwa tingkat penjualan tidak boleh kurang atau turun 0,68% dari tingkat penjualan yang direncanakan atau 3,11% dari penjualan titik impas yang telah ditetapkan perusahaan.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian, hasil penelitian dan pembahasan terhadap hasil penelitian sebelumnya, maka dapat diberikan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Volume penjualan minimal yang harus dilakukan oleh Usaha Batako Pitoyo untuk berada pada titik BEP adalah sebesar 252.370 unit atau Rp 656.162.532
2. Volume penjualan yang harus dilakukan oleh Usaha Batako Pitoyo mencapai laba yang direncanakan selama tahun 2015 yaitu sebesar Rp 540.000.000 adalah sebesar 966,362 unit atau Rp 2.512.542.955
3. Persentase penurunan penjualan (berdasarkan budget) hingga berada pada titik BEP adalah 68%.

DAFTAR PUSTAKA

Carter, William, K., M. F. Usry, *Akuntansi Biaya*. Edisi Tiga Belas. Jakarta: Salemba Empat, 2004.

- Jumingan. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006.
- Kasmir. *Analisi Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Kasmir. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana. 2010.
- Prastowo, D., R. Juliaty. *Analisis Laporan Keuangan. Konsep dan Aplikasi*. Edisi Kedua. Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005.
- Sigit, S. *Analisa Break Even*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: BPFE, 2007.