

Analisis Break Even Point Perencanaan Laba pada Mochi Kaswari Bakat Jaya

Siti Hana

Prodi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sukabumi

Gatot Wahyu Nugroho

Prodi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sukabumi

Alamat: Jl. R. Syamsudin, S.H. 50, Cikole, Kota Sukabumi, Jawa Barat 43113

Korespondensi Penulis: sitihana590@gmail.com

Abstract. *The business world in Indonesia is very competitive. It is no surprise that so many businesses are thriving, progressing, and succeeding. However, some have fallen so far behind that they have to declare bankruptcy. Therefore, companies need to plan their profits as well as possible in order to avoid bankruptcy. One thing that management can do to face the challenges of corporate competition is to be able to organize its operations effectively. The qualitative method is a method with a research process based on understanding a phenomenon with the approach that the data produces descriptive analysis in the form of oral sentences from the object of research. This research uses a qualitative analysis approach and is descriptive, with data collection methods using observation, interviews, documentation, and quantitative analysis techniques. From the results of the Break Even Point calculations that have been carried out, it will reach the break-even point in sales if in 2021 it must be able to sell production equal to Rp. 183,259,260 or more than that nominal, in 2022 it must be able to sell production equal to Rp. 185,775,000 or more than that nominal, the year must be able to sell production equal to Rp. 283,779,999 From the description above it can be concluded that: 1. The company has not separated fixed costs and variable costs in detail so that there are still frequent difficulties in monitoring costs. 2. The company has not calculated and planned profits using BEP. 3. The company still uses a manual system so it is difficult to plan profits.*

Keywords: *Break Even Point, Profit Planning.*

Abstrak. Dunia usaha di Indonesia sangat kompetitif. Tidak mengherankan bahwa begitu banyak bisnis berkembang, maju, dan berhasil. Namun, beberapa orang telah tertinggal jauh sehingga mereka harus menyatakan kebangkrutan. Oleh karena itu, perusahaan perlu merencanakan laba dengan sebaik-bainya agar tidak mengalami kebangkrutan. Satu hal yang dapat dilakukan manajemen untuk menghadapi tantangan persaingan perusahaan adalah mampu mengatur operasinya secara efektif. Metode kualitatif merupakan metode dengan proses penelitian berdasarkan pemahaman pada suatu fenomena dengan pendekatannya datanya menghasilkan analisis deskriptif berupa kalimat secara lisan dari objek penelitian. Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis kualitatif dan bersifat deskriptif, dengan metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, dokumentasi, dan analisis kuantitatif. Dari hasil perhitungan Break Even Point yang telah dilakukan akan mencapai titik impas dalam penjualan jika pada tahun 2021 harus mampu menjual hasil produksi sama dengan Rp. Rp. 183.259.260 atau lebih dari nominal tersebut, tahun 2022 harus mampu menjual hasil produksi sama dengan Rp. 185.775.000 atau lebih dari nominal tersebut, tahun harus mampu menjual hasil produksi sama dengan Rp. 283.779.999 Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa : 1. Perusahaan belum memisahkan biaya tetap dan biaya variabel secara rinci sehingga masih sering terjadi kesulitan dalam pengawasan biaya. 2. Perusahaan belum melakukan perhitungan dan merencanakan laba menggunakan BEP. 3. Perusahaan masih menggunakan sistem manual sehingga sulit untuk merencanakan laba.

Kata Kunci : Break Even Point, Perencanaan Laba.

PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis semakin meluas, sehingga tantangan yang harus dihadapi para pengusaha baik di dalam maupun di luar negeri semakin meningkat. Juga menimbulkan persaingan yang semakin ketat sehingga perusahaan berlomba untuk melakukan segala cara untuk menjadi yang terbaik agar kelangsungan perusahaannya dapat berjalan dengan baik dan

tidak mengalami kebangkrutan. Perusahaan-perusahaan tersebut pada umumnya memiliki tujuan utama, yaitu untuk menghasilkan laba.

Dunia usaha di Indonesia sangat kompetitif. Tidak mengherankan bahwa begitu banyak bisnis berkembang, maju, dan berhasil. Namun, beberapa orang telah tertinggal jauh sehingga mereka harus menyatakan kebangkrutan. Oleh karena itu, perusahaan perlu merencanakan laba dengan sebaik-bainya agar tidak mengalami kebangkrutan. Satu hal yang dapat dilakukan manajemen untuk menghadapi tantangan persaingan perusahaan adalah mampu mengatur operasinya secara efektif mulai dari pembelian bahan baku yang terbaik namun tidak menyebabkan pengeluaran terlalu besar, melakukan produksi secukupnya agar tidak menyebabkan banyak produk yang tersisa dan mengalami kadaluarsa, melakukan promosi sebaik mungkin di berbagai platform media yang tersedia, dan meningkatkan kualitas penjualan agar menghasilkan laba yang diinginkan. Penetapan harga penjualan dalam sebuah perusahaan harus dilakukan dengan penuh pertimbangan. Oleh karena itu, penetapan harga tidak boleh terlalu tinggi atau rendah sambil menawarkan lebih banyak keuntungan bagi perusahaan (Amni, 2020). Pada dasarnya manajemen harus dapat memutuskan bagaimana mengelola sumber daya ekonomi sesuai dengan tujuan perusahaan. Salah satu tujuan perusahaan adalah untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin dengan melakukan pengeluaran sekecil mungkin. Adanya perencanaan yang baik akan mempermudah tugas manajemen mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan menilai kemampuan perusahaan itu sendiri.

Perencanaan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menentukan apa yang harus dilakukan di masa yang akan datang agar tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya dapat dicapai dengan semestinya. Manfaat dari perencanaan itu sendiri yaitu untuk mengurangi kegagalan di masa mendatang. Biasanya perencanaan dalam sebuah perusahaan dilakukan oleh pihak manajemen. Dalam fungsi perencanaan, manajer harus melakukan berbagai tindakan mulai dari mengkaji ulang sampai dengan mengevaluasi kegiatan tersebut sebelum memutuskan tindakan.

Biaya adalah sumber daya terbatas yang harus didistribusikan oleh bisnis sebagai kebutuhan agar perusahaan dapat beroperasi secara menguntungkan. Selain itu, membeli perusahaan membutuhkan pengorbanan untuk mencapai tujuan perusahaan. Ketika sesuatu habis karena digunakan dalam operasi operasional, biaya dapat dikeluarkan sebagai akibatnya. Alternatifnya, biaya dapat dihasilkan sebagai akibat dari item yang telah melampaui masa pakai maksimum (kedaluwarsa) dan perlu diganti dengan produk baru. Selain itu, pengeluaran yang sering dikeluarkan atau disebut juga biaya tetap adalah

pengeluaran untuk hal-hal seperti listrik, air, internet, dan layanan telepon. Biaya tetap adalah pengeluaran yang dikeluarkan oleh bisnis yang tidak terpengaruh oleh volume produksi yang tinggi. Biaya tetap tidak berubah meskipun terjadi peningkatan volume produksi. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan, tetapi jumlahnya tergantung pada volume output. Biaya manufaktur variabel meningkat dengan volume output. Di sisi lain, jika volume manufaktur lebih kecil, biaya variabel keseluruhan juga akan lebih rendah (Rusmayanti, 2021).

Laba dapat didefinisikan sebagai perbedaan antara total pendapatan yang dihasilkan bisnis dan total biaya yang dikeluarkan bisnis. Jika pendapatan keseluruhan perusahaan lebih besar dari biaya keseluruhannya, itu dianggap menguntungkan (Rusmayanti, 2021). Manajemen harus mengetahui pada tingkat penjualan apa perusahaan untuk menghasilkan keuntungan, untuk mencapai Break Even Point, atau pada tingkat penjualan apa perusahaan akan kehilangan uang saat membuat rencana penjualan. Analisis Break Even Point, yang merupakan komponen analisis biaya volume laba dalam situasi ini, adalah salah satu metode manajemen yang digunakan. Studi ini menjelaskan berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar bisnis menghasilkan keuntungan atau menghindari kerugian. Selain itu, manajemen akan belajar berapa banyak barang yang perlu dijual untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan agar tercapainya Break Even Point.

Ekonomi yang pasang surut akhir – akhir ini mengakibatkan harga bahan baku serta daya beli masyarakat berubah – ubah. Hal ini memberikan pengaruh bagi perusahaan dalam menentukan harga dan volume penjualan. Sehingga kemampuan manajemen dalam menetapkan strategi perusahaan harus memadai untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan kompetitor sejenis agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin. Laba dicapai jika pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan. Agar peningkatan pendapatan meningkat perusahaan harus menaikkan tingkat produksinya untuk menaikkan tingkat penjualan tersebut, maka perusahaan harus merencanakannya terlebih dahulu, perencanaan itu dipakai sebagai pedoman dalam melakukan produksi.

Beberapa penelitian terdahulu mengenai sistem pengendalian internal penggajian diantaranya yaitu penelitian oleh Kusumawardhani & Iqbal Alamsyah, 2020 dengan judul “Analisis Perhitungan BEP (Break Even Point) dan Margin of Safety dalam Penentuan Harga Jual pada Usaha Kecil Menengah dengan hasil penelitian yaitu Berdasarkan hasil perhitungan melalui metode BEP dan MOS maka penentuan harga jual layak untuk digunakan. Dengan MOS sebesar 46%. Selanjutnya penelitian oleh Amni, 2020 dengan hasil penelitian yaitu Untuk mendapatkan titik impas (break even point) maka PT. Es Muda Perkasa harus menjual

produk es balok sebanyak 2400 batang es balok dengan omzet yang harus diperoleh untuk BEP adalah sebesar Rp.605,8121181818. Selanjutnya penelitian oleh Irwadi et al., 2018 dengan hasil penelitian Berdasarkan pembahasan diperoleh bahwa tahun 2014-2015 rumah sakit telah mencapai break even point untuk rawat inap, dan pada tahun 2016 rumah sakit tidak mencapai break even point dalam penjualan unit kamar. Selanjutnya penelitian oleh Jubaedah, 2020, dengan hasil penelitian yaitu PT Dirgantara Indonesia belum mengadakan penggolongan biaya tetap dan variabel, PT Dirgantara Indonesia belum menerapkan analisis break even point terlihat dari anggaran keuangan yang belum mengelompokkan ke dalam biaya tetap dan variabel. Selanjutnya penelitian oleh Rusmayanti, 2021 dengan hasil penelitian yaitu Owner Jus Jagung Enak, sebaiknya menerapkan analisis BEP sebagai salah satu alat untuk mengetahui kondisi keuangan yang telah dicapai untuk lebih meningkatkan laba perusahaan.

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini :

1. Untuk mengetahui bagaimana proses Break Even Point oleh Mochi Kaswari Bakat Jaya.
2. Untuk mengetahui bagaimana cara menentukan laba yang diterapkan oleh Mochi Kaswari Bakat Jaya agar tidak mengalami kerugian.
3. Untuk mengetahui bagaimana penetapan perencanaan penjualan pada Mochi Kaswari Bakat Jaya.

Manfaat Penelitian

Beberapa manfaat yang dapat diperoleh sebagai berikut :

1. Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pihak – pihak yang membutuhkan.
2. Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk menambah pengetahuan juga sebagai literatur pertimbangan bagi para peneliti di masa mendatang.
3. Untuk menambah pengetahuan dan pengalaman bagi peneliti untuk menerapkan pengetahuan yang telah didapat.

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep Biaya

Biaya dalam akuntansi biaya dapat di artikan dalam 2 pengertian yang berbeda, yaitu bentuk biaya dalam artian biaya (cost) dan bentuk biaya dalam artian beban (expense). Tujuan biaya berbeda dengan tergantung dengan tujuan yang ingin di peroleh. Manajemen

hanya dapat menggunakan 1 klasifikasi biaya tergantung dengan tujuan yang ingin di peroleh karena setiap tujuan harus menggunakan klasifikasi yang sesuai dengan kebutuhan.

Pengertian Biaya

Biaya diciptakan sebagai pertukaran untuk produk dan layanan yang dapat digunakan di masa depan atau memiliki keuntungan yang bertahan lebih lama dari satu periode akuntansi tahunan. Biaya biasanya ditampilkan sebagai aset perusahaan pada laporan posisi keuangan (A. Dunia et al., 2018).

Biaya pada umumnya didefinisikan sebagai pengorbanan yang telah terjadi atau diantisipasi untuk tujuan tertentu. Biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber daya ekonomi untuk mencapai kemakmuran (Ananda & Hamidi, 2019).

Biaya adalah sumber daya yang dapat dianggap sebagai pengorbanan untuk mencapai tujuan yang diinginkan, menurut (Hassanah & Daud, 2019) dalam (Rusmayanti, 2021).

Klasifikasi Biaya Berdasarkan Kemudahan Penelusuran

Klasifikasi biaya berdasarkan kemudahan penelusuran biaya diantaranya sebagai berikut :

1. Biaya Langsung

Biaya langsung adalah biaya yang mudah untuk diidentifikasi dan dihubungkan ke objek biaya. "Mudah" menunjukkan bahwa penelusurannya tidak terlalu rumit, sehingga memerlukan biaya yang tinggi. Karena "alokasi biaya" tidak diperlukan, "akurat" menunjukkan bahwa biaya sumber daya yang digunakan oleh objek biaya dapat dihitung dengan tepat. Biaya untuk sumber daya yang hanya digunakan oleh objek biaya adalah biaya yang dapat dengan cepat dan tepat dihubungkan ke objek biaya tersebut. Oleh karena itu, biaya langsung adalah cara yang paling tepat untuk membebankan biaya ke objek biaya. Sebagai contoh, jika objek biaya adalah meja (produk), maka kayu lapis (bahan baku) yang digunakan adalah biaya langsung karena jumlah lembar kayu lapis yang dibutuhkan untuk membuat meja dapat dengan mudah ditentukan.

2. Biaya Tidak Langsung

Biaya yang tidak dapat dengan cepat dan tepat dikaitkan dengan item biaya dikenal sebagai biaya tidak langsung. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa banyak item biaya yang secara kolektif menyerap biaya. Biaya umum adalah nama lain dari biaya tidak langsung. Produk dibebankan untuk biaya-biaya ini melalui alokasi. Ketepatan pemilihan alokasi dasar berdampak pada keakuratan pembebanan biaya ke objek. Pembebanan biaya tidak langsung, atau bagaimana membebankan biaya produk dengan tepat sehingga biaya produk tidak terlalu tinggi atau terlalu rendah, adalah masalah matematika dalam menentukan biaya item biaya. Jika bisnis menetapkan harga jual terlalu tinggi, harga jual juga akan terlalu tinggi dan

produk akan kehilangan daya saingnya. Sebaliknya jika harga pokok terlalu rendah maka akan mengakibatkan harga jual menjadi kompetitif karena harga jual akan lebih rendah dari kompetitor.

Karena tergantung pada keadaan, pembagian biaya menjadi biaya langsung dan tidak langsung tidaklah tetap. Akibatnya, biaya atau objek biaya dihitung dengan menggunakan biaya langsung dan tidak langsung. Akan lebih mudah dan lebih akurat untuk menentukan biaya suatu item biaya (produk, aktivitas, layanan, departemen, dll.) jika Anda memiliki pengetahuan yang kuat tentang konsep biaya langsung dan biaya tidak langsung. Oleh karena itu, semua item biaya dapat dipertimbangkan saat membahas konsep biaya langsung dan biaya tidak langsung. (Riwayadi, 2014).

Perencanaan Laba

Laba dapat didefinisikan sebagai perbedaan antara total pendapatan yang dihasilkan bisnis dan total biaya yang dikeluarkan bisnis, menurut Hassanah & Daud, 2019 dalam (Rusmayanti, 2021) suatu perusahaan dianggap telah menghasilkan laba apabila keseluruhan pendapatan yang dihasilkan lebih dari seluruh pengeluaran yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan.

Laba adalah manfaat yang dicari perusahaan dalam melakukan operasinya. Bisnis akan lebih berkembang sebagai hasil dari pencapaian keuntungan. Selain itu, laba dapat memberikan evaluasi tingkat kesejahteraan perusahaan. Menurut Yudianto, 2019 dalam (Rusmayanti, 2021), derajat kesejahteraan perusahaan meningkat dengan meningkatnya profitabilitas.

Manfaat Perencanaan Laba

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah. Hal ini memungkinkan adanya peluang untuk memulai kembali setiap segi operasi dan memeriksa kembali kebijakan dan program.
2. Perencanaan laba menyediakan arahan ke semua tingkatan manajemen. Hal ini membantu mengembangkan kesadaran akan laba diseluruh lapisan organisasi dan mendorong kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi antar sesama manajer.
4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari setiap tingkatan manajemen.
5. Anggaran menyediakan suatu tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu.

Break Even Point

Istilah "titik impas" mengacu pada titik di mana operasi operasional bisnis tidak merugi atau menghasilkan uang. Keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk menjalankan suatu usaha atau kegiatan produksi dengan demikian sama dengan pendapatan yang dihasilkan oleh usaha tersebut dalam menjalankan operasinya. Sesuai (Yudianto, 2019) dalam (Rusmayanti, 2021) “sehingga selisih total biaya yang dikeluarkan dengan pendapatan yang dihasilkan sama dengan nol.”

Break Even Point merupakan suatu keadaan dimana perusahaan dalam kegiatan operasonalnya 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, menurut (Yudianto, 2019) dalam (Rusmayanti, 2021).

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, menurut (Hasdiana & Khalid, 2020) dalam (Rusmayanti, 2021).

Kelemahan Metode Perhitungan Analisis Break Even Point

1. Asumsi tentang *linearity*

Karena harga jual per unit dan biaya operasional variabel per unit bergantung pada volume penjualan, maka menurunkan harga jual per unit adalah satu-satunya cara untuk meningkatkan penjualan setelah titik tertentu. Garis pendapatan secara alami akan menjadi bengkok sebagai akibatnya. Ketika volume penjualan mencapai tingkat maksimum, biaya operasional variabel per unit juga akan meningkat. Hal ini dapat disebabkan oleh penurunan produktivitas tenaga kerja atau kenaikan upah lembur.

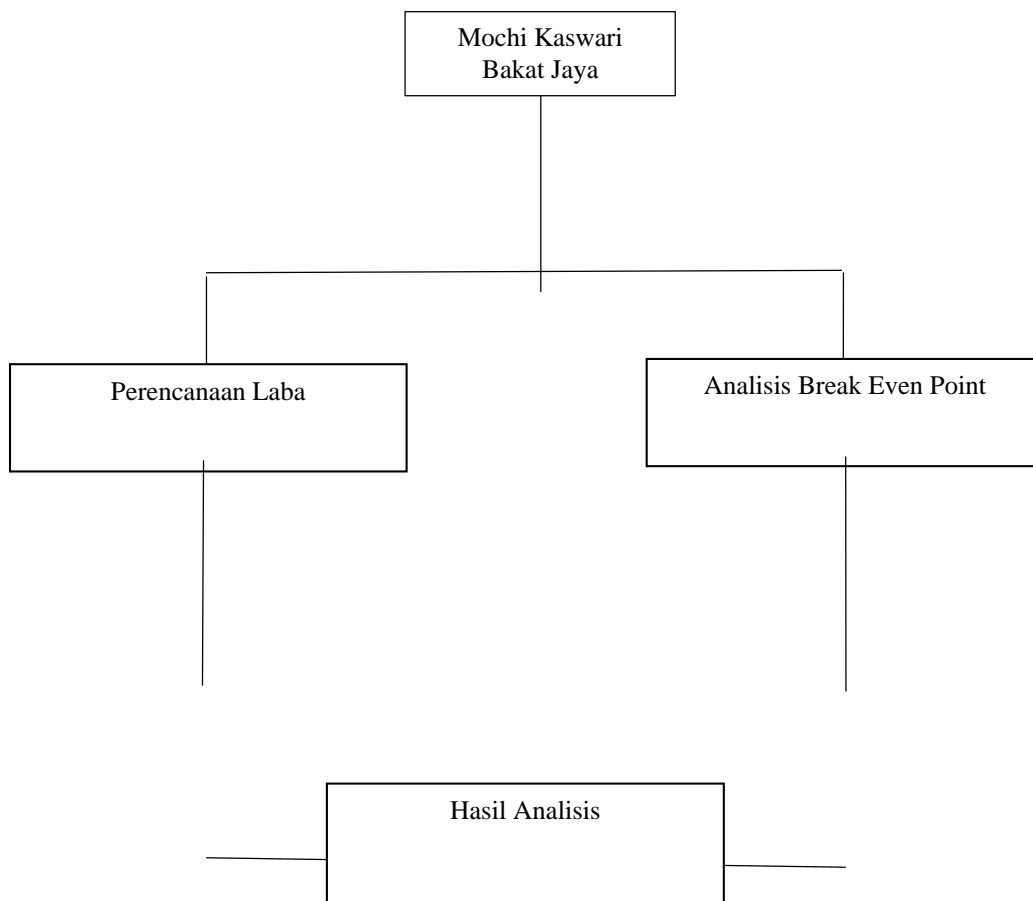
2. Klasifikasi biaya

Kesulitan dalam mengkategorikan biaya yang diakibatkan oleh adanya biaya variabel, yang bersifat tetap hingga tingkat tertentu dan kemudian berubah-ubah di luar itu, adalah kelemahan kedua dari analisis titik impas.

3. Jangka waktu penggunaan

Kelemahan lain dari analisis break even point adalah jangka waktu penerapannya yang terbatas, biasanya hanya digunakan dalam membuat proyeksi operasional perusahaan selama setahun.

Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian dan Sumber Data

Metode kualitatif merupakan metode dengan proses penelitian berdasarkan pemahaman pada suatu fenomena dengan pendekatannya datanya menghasilkan analisis deskriptif berupa kalimat secara lisan dari objek penelitian (Hafni Sahir, 2022). Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis kualitatif dan bersifat deskriptif, dengan metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, dokumentasi, dan analisis kuantitatif.

Metode Pengambilan Data

1. Wawancara.
2. Observasi.
3. Dokumentasi.
4. Analisis Kuantitatif.

Metode Analisis Data

1. Analisis Sebelum di Lapangan.
2. Analisis Data Selama dan Sesudah di Lapangan.

Meliputi:

- a. Pengumpulan Data (Data Collection).
- b. Reduksi Data (Data Reduction).
- c. Penyajian Data (Data Display).
- d. Penarikan Kesimpulan (verification).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Klasifikasi Biaya Pada Mochi Kaswari Bakat Jaya

Sebelum melakukan analisis *Break Even Point* dapat dilakukan pengklasifikasian biaya sesuai dengan sifat dari masing-masing biaya tersebut.

Berdasarkan informasi yang di dapat dari Mochi Kaswari Bakat Jaya maka biaya bahan baku terdiri dari :

Mochi Bakat Jaya Total Biaya Bahan Baku Tahun 2021-2023

Bahan Baku	Tahun		
	2021	2022	2023
Mochi Original :			
Tepung kanji	14.625.000	15.210.000	
Kacang tanah	8.775.000	9.360.000	31.590.000
Gula halus	21.060.000	21.060.000	
Gula pasir	19.305.000	21.060.000	20.592.000
Tepung ketan	21.060.000	19.890.000	
			44.460.000
			45.630.000
			42.588.000
Total	84.825.000	86.580.000	184.860.000

Adapun klasifikasi pembagian biaya tetap dan biaya variabel adalah sebagai berikut :

Mochi Bakat Jaya
Jumlah Biaya Tetap & Biaya Variabel
Tahun 2021-2023

Keterangan	Tahun		
	2021	2022	2023
Biaya Tetap :			
Biaya tenaga kerja	135.000.000	135.000.000	270.000.000
Biaya listrik dan air	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Biaya telepon	1.440.000	1.620.000	1.800.000
Total Biaya Tetap	148.440.000	148.620.000	283.800.000
Biaya Variabel :			
Biaya bahan baku	84.825.000	86.580.000	184.860.000
Biaya pemeliharaan peralatan dan mesin	565.000	570.000	765.000
Biaya lain-lain	3.500.000	4.000.000	5.000.000
Total Biaya Variabel	88.890.000	91.150.000	185.630.000

Sumber Data : Mochi Bakat Jaya

Biaya variabel sangat di pengaruhi oleh penjualan produk dan sebelum melakukan pemaparan biaya variabel, akan dilakukan pemaparan mengenai hasil penjualan Mochi Bakat Jaya setiap tahun dari tahun 2021-2023.

Mochi Bakat Jaya
Volume Penjualan
Tahun 2021-2023

Tahun								
2021			2022			2023		
Buah	Harga Jual	Total Penjualan	Buah	Harga Jual	Total Penjualan	Buah	Harga Jual	Total Penjualan
9.052	50.000	452.600.000	9.115	50.000	455.750.000	11.665	50.000	583.250.000

Sumber Data : Mochi Bakat Jaya

Tabel diatas menunjukkan bahwa penjualan produk pada Mochi Bakat Jaya pada tahun 2021 terdapat total penjualan sebesar 9.052 buah, harga jual 50.000 dengan total penjualan sebesar 452.600.000 dan 2022 terdapat total penjualan sebesar 9.115 buah, harga jual 50.000 dengan total penjualan sebesar 455.750.000 dan lebih rendah daripada tahun 2023 yaitu dengan jumlah total penjualan sebesar 11.665 buah, harga jual 50.000 dengan total penjualan sebesar 583.250.000 walaupun tahun 2023 baru berjalan kurang lebih setengah tahun. Akan tetapi karena pada saat tahun 2021 dan 2022 penjualan produk terdampak pandemi covid 19 yang mengakibatkan penjualan sangat menurun maka hasil tahun 2023 yang di dapatkan lebih besar dari tahun 2021 dan 2022.

Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Mochi Kaswari Bakat Jaya

Sebelum perhitungan dilakukan tentu saja harus mengetahui berapa nominal dari biaya yang digunakan. Untuk mengetahui nominal tersebut digunakanlah metode wawancara untuk mengetahui biaya apa saja yang dikeluarkan, ditanyakan langsung kepada pemilik dan karyawan yang berkaitan langsung dengan proses tersebut. Setelah mendapatkan data yang diperlukan kemudian dilakukan perhitungan *break even point*.

Untuk melakukan perhitungan *Break Even Point* dalam rupiah, dapat dilakukan menggunakan rumus sebagai berikut :

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

Dimana :

FC = biaya tetap

VC = biaya variabel

S = volume penjualan

Sebelum melakukan perhitungan *Break Even Point* atas dasar rupiah, perlu dilakukannya perhitungan biaya per unit terlebih dahulu dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{jumlah biaya variabel perunit}}$$

1. Tahun 2021

$$\begin{aligned}\text{BEP (Q)} &= \frac{148.440.000}{50.000 - 25.289} \\ &= \frac{148.440.000}{24.711} \\ &= 5.993 \text{ buah}\end{aligned}$$

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

FC = 148.440.000

VC = 88.890.000

S = 452.600.000

Maka :

$$\begin{aligned}\text{BEP (RP)} &= \frac{148.440.000}{1 - \frac{88.890.000}{452.600.000}} \\ &= \frac{148.440.000}{1 - 0,19} \\ &= \frac{148.440.000}{0,81} \\ &= 183.259.260\end{aligned}$$

Jumlah perhitungan *Break Even Point* pada tahun 2021 atas dasar rupiah yaitu Rp. 183.259.260

2. Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{148.620.000}{50.000 - 25.888} \\ &= \frac{148.620.000}{24.112} \\ &= 6.164 \text{ buah} \end{aligned}$$

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

$$FC = 148.620.000$$

$$VC = 91.150.000$$

$$S = 455.750.000$$

Maka :

$$\begin{aligned} \text{BEP (RP)} &= \frac{148.620.000}{1 - \frac{91.150.000}{455.750.000}} \\ &= \frac{148.620.000}{1 - 0,2} \\ &= \frac{148.620.000}{0,8} \\ &= 185.775.000 \end{aligned}$$

Jumlah perhitungan *Break Even Point* pada tahun 2022 atas dasar rupiah yaitu Rp. 185.775.000

3. Tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{283.800.000}{50.000 - 26.518} \\ &= \frac{283.800.000}{23.482} \\ &= 12.086 \text{ buah} \end{aligned}$$

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

$$FC = 283.800.000$$

$$VC = 185.630.000$$

$$S = 583.250.000$$

Maka :

$$\begin{aligned} \text{BEP (RP)} &= \frac{283.800.000}{1 - \frac{185.630.000}{583.250.000}} \\ &= \frac{283.800.000}{1 - 0,32} \end{aligned}$$

$$= \frac{283.800.000}{0,68}$$
$$= 283.779.999$$

Jumlah perhitungan *Break Even Point* pada tahun 2023 atas dasar rupiah yaitu Rp. 283.779.999

Dari hasil perhitungan *Break Even Point* yang telah dilakukan, Mochi Bakat Jaya akan mencapai titik impas dalam penjualan jika pada tahun 2021 harus mampu menjual hasil produksi sama dengan Rp. Rp. 183.259.260 atau lebih dari nominal tersebut, tahun 2022 harus mampu menjual hasil produksi sama dengan Rp. 185.775.000 atau lebih dari nominal tersebut, dan tahun harus mampu menjual hasil produksi sama dengan Rp. 283.779.999 atau lebih dari nominal tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa :

1. Perusahaan belum memisahkan biaya tetap dan biaya variabel secara rinci sehingga masih sering terjadi kesulitan dalam pengawasan biaya.
2. Perusahaan belum melakukan perhitungan dan merencanakan laba menggunakan BEP.
3. Perusahaan masih menggunakan sistem manual sehingga sulit untuk merencanakan laba.
4. Contribution margin yang dihasilkan dari proses produksi pada tahun 2021 mengalami laba sebesar 81%.
5. Contribution margin yang dihasilkan dari proses produksi pada tahun 2022 mengalami laba sebesar 80%.
6. Contribution margin yang dihasilkan dari proses produksi pada tahun 2023 perusahaan mengalami kerugian sebesar 46%.

Saran

Agar perusahaan mengalami perkembangan, maka penulis meberikan saran sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan melakukan pemisahan terhadap bebagai biaya agar manajemen tidak kesulitan melakukan tugas.
2. Perusahaan sebaiknya melakukan perhitungan BEP agar dapat mengetahui jumlah penjualan minimal dan tidak mengalami kerugian.
3. Mochi Bakat Jaya sebaiknya menggunakan teknologi dan jasa keuangan agar dalam pengelolaan keuangan dapat terperinci dengan baik.

4. Mochi Bakat Jaya akan mencapai titik impas dalam penjualan jika pada tahun 2021 harus mampu menjual hasil produksi sama dengan Rp. Rp. 183.259.260 atau lebih dari nominal tersebut, tahun 2022 harus mampu menjual hasil produksi sama dengan Rp. 185.775.000 atau lebih dari nominal tersebut, dan tahun harus mampu menjual hasil produksi sama dengan Rp. 283.779.999 atau lebih dari nominal tersebut.
5. 20% laba yang direncanakan pada tahun 2021 adalah senilai Rp 24.596.520 atau 491 buah yang harus terjual.
6. 20% laba yang direncanakan pada tahun 2022 adalah senilai Rp 24.770.000 atau 495 buah yang harus terjual.
7. 20% laba yang direncanakan pada tahun 2023 adalah senilai 58.940.810 atau 1178 buah yang harus terjual.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Dunia, F., Abdullah, W., & Sasongko, C. (2018). Akuntansi Biaya Edisi 4 Revisi.
- Amni, C. (2020). ANALISIS BREAK EVENT POINT (BEP) PADA PT . ES MUDA PERKASA DENGAN MENGGUNAKAN METODE HARGA POKOK PRODUKSI (HPP). 8.
- Ananda, G., & Hamidi. (2019). ANALYSIS OF BREAK EVEN POINT AS A PROFIT PLANNING TOOL IN FOOD. 13(1), 1–10.
- Barletta, I., Despeisse, M., & Johansson, B. (2023). ScienceDirect The Proposal of an Environmental Break-Even Point as Assessment Method of Product-Service Systems for Circular Economy. *Procedia CIRP*, 72(March), 720–725. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2018.03.257>
- Fau, S. H., & Waoma, S. (2022). <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/balance> 7. 5, 7–15.
- Fauziyyah, N., Irwansyah, R., & Sholihat, W. (2021). Akuntansi Biaya.
- Hafni Sahir, S. (2022). No Title. In metodologi penelitian (p. 6).
- Hardani, Medica, P., Husada, F., Andriani, H., Sukmana, D. J., Mada, U. G., & Fardani, R. (2020). Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif (Issue March).
- Irwadi, M., aryo arifin, M., & Septiana, T. (2018). No Title.
- Jubaedah, E. (2020). ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM PERENCANAAN LABA (Studi Kasus PT Dirgantara Indonesia). 9(1), 45–51.
- Kusumawardhani, A., & Iqbal Alamsyah, M. (2020). ANALISIS PERHITUNGAN BEP (BREAK-EVEN POINT) DAN MARGIN OF SAFETY DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PADA. 9(2).
- Muzdalifah. (2017). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA D'YUMNIES CAKE AND COOKIES DI SUNGGUMINASA.

- Potkany, M., & Krajcirova, L. (2015). Quantification of the Volume of Products to Achieve the Break- Even Point and Desired Profit in Non-Homogeneous Production. 26(15), 194–201. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00811-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00811-4)
- Prof. Dr. Sugiyono. (2017). METODE PENELITIAN Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. In METODE PENELITIAN Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (pp. 215–216).
- Riwayadi. (2014). AKUNTANSI BIAYA PENDEKATAN TRADISIONAL DAN KONTEMPORER.
- Rusmayanti, S. (2021). BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA JUS JAGUNG ENAK. 6.
- Supriadi, A., & Nurulita, S. (2018). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau. 11(1), 31–41.