
PEMTEKDIKMAS

ISSN: XXXX-XXXX

(Pengabdian Ekonomi Multidisiplin Teknologi Pendidikan
Untuk Masyarakat)

Vol. 2 | No.2

PENDAMPINGAN PENENTUAN BREAK EVEN POINT (BEP) PADA UMKM ARENKULA NUSANTARA DI RANGKASBITUNG KAB. LEBAK

Amara Austin¹⁾, Susana Dewi²⁾, Paniran³⁾, Sri Intan Purnama⁴⁾, Firmansyah⁵⁾,

¹⁻⁵⁾STIE La Tansa Mashiro

Article Info

Keywords:

break event

Abstract

A break event, often referred to as break even or break even, is a company situation where the total amount of income is usually the same as the total cost, or a company situation where the profit and loss is zero, the company does not make a profit but also does not suffer a loss. The aim of this assistance is to apply accounting knowledge, especially in managing funds at ArenKula Nusantara MSMEs and to assist Palm Sugar MSME managers in managing profits. This type of research is qualitative research where this method is carried out by collecting data and describing it thoroughly according to the problem being researched, so that a result will be obtained from data management which is called research results. The data used is primary data and secondary data. Based on the research results, it was concluded that fund management carried out in Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) was carried out in a non-transparent manner because fund management was only carried out by the management and assistance of MSMEs. Apart from that, Aren's business shows that the Break Even Point calculation is at a volume of 1,500 units with an income of IDR 30,000,000. This calculation is a guideline for our group in producing products by paying attention to the minimum unit limit.

Corresponding Author:

amaraaustin@gmail.com

Break event sering disebut dengan impas atau pulang pokok adalah suatu keadaan perusahaan di mana jumlah total penghasilan biasanya sama dengan jumlah total biaya, atau suatu keadaan perusahaan dimana rugi-labanya sebesar nol, perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi. Tujuan pendampingan ini adalah untuk menerapkan ilmu akuntansi khususnya pada pengelolaan dana pada UMKM ArenKula Nusantara dan untuk membantu pengelola UMKM Gula Aren dalam mengelola keuntungan. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dimana metode ini dilakukan dengan mengumpulkan data dan menguraikannya secara menyeluruh sesuai dengan permasalahan yang sedang diteliti, sehingga akan diperoleh suatu hasil dari pengelolaan data yang disebut hasil penelitian. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh simpulan bahwa pengelolaan dana yang dilakukan pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dilakukan secara tidak transparan dikarenakan pengelolaan dana hanya dilakukan oleh pengelolaan dan pendampingan UMKM. Selain itu, pada usaha Aren menunjukkan bahwa perhitungan Break Even Point / titik impas berada pada volume 1.500 unit dengan pendapatan sebesar Rp 30.000.000,- perhitungan ini menjadi pedoman bagi kelompok kami dalam memproduksi produk dengan memperhatikan batas minimal unit.

©2021 PEMTEKDIKMAS. All rights reserved.

PENDAHULUAN

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba optimal sesuai dengan kemampuan perusahaan, oleh karena itu untuk mencapai laba optimal tersebut perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat dikerahkan secara terkoordinasi dalam mencapai tujuan tersebut.

Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan memudahkan tugas manajemen karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan. Pada saat penyusunan perencanaan, disamping menentukan target laba atau target penjualan manajemen juga memerlukan informasi mengenai berapa minimum penjualan atau disaat perusahaan tidak menderita rugi dan tidak memperoleh laba. Keadaan ini disebut dengan break even atau impas, untuk mengetahui break even atau impas, maka manajemen perusahaan perlu menganalisis break even. Analisis break even akan memberikan gambaran tentang batas penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi dan tidak memperoleh untung.

Break event sering disebut dengan impas atau pulang pokok adalah suatu keadaan perusahaan di mana jumlah total penghasilan biasanya sama dengan jumlah total biaya, atau suatu keadaan perusahaan dimana rugi-labanya sebesar nol, perusahaan tidak

memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi. Menurut Siregar dkk (2013:317) titik impas (Break Event Point) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan.

BEP atau titik impas adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih, (Simamora, 2017:170). Titik Impas adalah volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak memperoleh laba sama sekali (Rudianto, 2013:30). Sedangkan menurut Mulyadi (2006:260) dalam Rinda Chistina dan Rini Aprilia (2013:2) mengatakan bahwa: asumsi-asumsi Break Even Point (BEP) meliputi variabel-variabel biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan, harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan, kapasitas produksi pabrik dianggap secara relatif konstan, harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah, efisiensi produksi dianggap tidak signifikan, komposisi produknya yang dijual dianggap tidak berubah, volume merupakan faktor satu-satunya yang mempengaruhi biayanya.

PROSES PENDAMPINGAN

Dalam kegiatan pendampingan KKKU-KAM Mitra Pendampingan usaha di UMKM ArenKula Nusantara, yang dilakukan oleh penulis, penulis bermaksud untuk membantu dan memberikan solusi terhadap permasalahan yang terjadi pada UMKM ArenKula Nusantara penulis dapat memberikan identifikasi masalah yaitu:

1. Pemilik UMKM ArenKula Nusantara tidak dapat menganalisis kondisi titik impas, kondisi dimana perusahaan tidak untung maupun rugi sehingga perusahaan tidak merencanakan kegiatan operasi secara terstruktur.
2. Pemilik UMKM ArenKula Nusantara tidak mengetahui berapa besar batas penurunan penjualan sehingga berada di keadaan titik impas.
3. Pemilik UMKM ArenKula Nusantara tidak melakukan perencanaan laba dari kegiatan usaha yang dilakukan sehingga tidak dapat menghitung keuntungan yang di dapat secara maksimal.

Cara Penyelesaian Masalah

Berdasarkan permasalahan yang dialami oleh mitra pendampingan UMKM ArenKula Nusantara, maka penulis mencoba untuk memberikan informasi suatu bantuan cara untuk menyelesaikan masalah, sehingga pemilik usaha dapat menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang ada. Berikut solusi alternatif yang dapat menjadi pertimbangan untuk mitra pendampingan untuk dapat dilakukan dan dipraktikan dalam kegiatan usahanya atau tidak, penulis memberikan beberapa solusi tersebut untuk UMKM ArenKula Nusantara sebagai berikut :

1. Melakukan pendampingan untuk memberikan pengetahuan mengenai materi terkait akuntansi manajemen yaitu dengan cara membantu menganalisa perhitungan titik impas atau BEP.
2. Melakukan pendampingan analisa terhadap batas penurunan penjualan sehingga mencapai di keadaan titik impas dengan cara menghitung *margin of safety*.
3. Melakukan pendampingan analisa untuk perencanaan laba sehingga mendapatkan laba maksimal dari kegiatan usahanya.

Analisis Break Event Point

Break Event Point atau sering disingkat dengan BEP adalah suatu titik atau keadaan dimana penjualan dan pengeluaran sama atau suatu kondisi dimana penjualan perusahaan cukup untuk menutupi pengeluaran bisnisnya. Break Event Point yang biasanya dalam bahasa Indonesia disebut dengan “Titik Impas” ini biasanya membandingkan jumlah pendapatan atau jumlah unit yang harus dijual untuk dapat menutupi biaya tetap dan biaya variabel terkait dalam menghasilkan suatu penjualan. Dengan kata lain, Titik Impas atau Break Event Point adalah titik dimana suatu bisnis tidak mengalami kerugian dan juga tidak memperoleh keuntungan.

Dengan demikian, analisis BEP adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Oleh karena itu, analisis BEP merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba dimasa yang akan datang.

Dengan melakukan analisis BEP, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, dan juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun agar tidak mengalami kerugian. Sebagai contoh jika perusahaan sudah mengetahui titik impas, maka dapat ditentukan perencanaan labanya agar dapat mengetahui penjualan minimal. (dalam penelitian Ari Supriadi dkk, 2019:34)

Analisis *Break Event Point* sangat bermanfaat untuk merencanakan laba operasi dan volume penjualan suatu perusahaan. Setelah mengetahui informasi besarnya hasil titik impas yang dicapai, maka perusahaan dapat melakukan kebijakan, yaitu menentukan berapa jumlah produk yang harus dijual (*budget sales*), harga jualnya (*sales price*) apabila industri menginginkan laba tertentu dan dapat meminimalkan kerugian yang akan terjadi.

Dan berikut ini adalah langkah-langkah dalam menganalisis *Break Event Point* :

1. Klasifikasi Biaya

Dalam menentukan tingkat *Break Event Point*, maka biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya. Biaya sendiri menurut Alexandri dalam Sunanto (2016:55) “Biaya adalah jumlah kotor dari penurunan aktiva atau kenaikan utang. Biaya timbul dari kegiatan perusahaan untuk mendapatkan pendapatan dalam suatu periode”. Lalu,

pengertian biaya tetap dan biaya variabel menurut Carter dalam sunanto (2016:56) adalah :

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara total berubah ketika aktivitas bisnis meningkat ataupun menurun meskipun beberapa jenis biaya terlihat tetap tetapi semua jenis biaya sebenarnya bersifat variabel dalam jangka panjang.

b. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah total biaya yang totalnya meningkat secara proposional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proposional terhadap penurunan dalam aktivitas.

2. Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Dengan analisis *Break Event Point*, biaya tetap dan biaya variabel dialokasikan kedalam masing-masing. Menurut Wirindani dalam Ari Supriadi dkk (2019:35) pengalokasian ini menggunakan metode nilai jual relatif yang dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\frac{\text{Penerimaan}}{\text{Penerimaan total}} \times 100\%$$

Dasar penentuan metode nilai jual relatif adalah bahwa harga jual suatu produk adalah merupakan perwujudan biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk tersebut. Jika salah satu produk terjual lebih tinggi dari yang lain itu karena biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut lebih banyak bila dibandingkan dengan produk yang lain. Pengelokasian ini sangat diperlukan bagi perusahaan yang memproduksi banyak jenis dalam satu produk.

3. Penentuan Margin Kontribusi

Menurut Garrison dkk (2014:209) menyatakan bahwa margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah margin kontribusi dapat digunakan untuk menutup seluruh biaya tetap dan dapat menghasilkan laba bersih bagi perusahaan persamaan dari rumus contribution margin sebagai berikut :

$$\text{CM} = \text{Total Pendapatan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

Setelah *contribution margin* diketahui maka dapat dihitung presentase kontribusi margin (*contribution margin ratio*) dengan rumus :

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

4. Perhitungan Tingkat Break Event Point

Terdapat dua pendekatan yang menjadi teknik perhitungan break even point yaitu pendekatan secara matematis dan pendekatan secara

grafis. Dalam penentuan break even point ini penulis menggunakan pendekatan secara matematis sebagai alat perhitungannya.

Untuk dapat menghitung Break Event Point Multi produk maka digunakan formulasi sebagai berikut (Rudianto, 2013:30):

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

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

Analisis Margin Of Safety (MoS)

Margin Of Safety yang merupakan persentase batas penurunan penjualan sampai dengan keadaan titik impas, ini juga dapat dikatakan sebagai kontrol aktivitas perusahaan dengan melakukan perencanaan agar kegiatan usaha memiliki tujuan yang focus dan tidak menyimpang dari tujuan utama kegiatan usaha. (Muhammad Yusuf, et. al, 2016:33)

Perhitungan ini juga dapat memberikan manajemen indikasi resiko atas penentuan seberapa dekat tingkat bahaya perubahan yang beroperasi.

Menurut Muhammad Yusuf, et. al, (2016:32) “Semakin rendah MOS, semakin manajemen harus berhati-hati mengamati penjualan dan mengontrol biaya sehingga tidak akan menghasilkan kerugian bersih. Margin of safety yang rendah, manajer kurang menyukai dalam mengambil keuntungan dari kesempatan tersebut, bila dianalisis atau diramalkan secara salah dapat membawa perusahaan ke dalam posisi kerugian “

Menurut Christine (2013:1259-1260) bahwa *margin of safety* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan break event point safety juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian.

Margin of safety (MOS) menurut Santi Pertiwi (2016:165) total Margin Of Safety dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{MoS} = \frac{\text{anggaran penjualan} - \text{BEP} \times 100\%}{\text{anggaran penjualan}}$$

$$\text{Mos} = \text{MoS} \times \text{anggaran penjualan}$$

Analisis Perencanaan Laba

Christine (2013:1253) mengatakan bahwa perencanaan laba mempunyai manfaat bagi perusahaan yaitu sebagai berikut :

- Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan
- Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan pencelahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada

organisasi untuk mengadakan telah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.

- c. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.

Menurut Joy Toar (2016:378) Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba memiliki selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipenuhi oleh perencanaan penjualan.

Menurut Munawir (2010:184) dalam Joy Toar (2016:387-379) bahwa biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi.

Margin Kontribusi Per Unit

Menurut Marry Beatrix (2013:815) Margin Kontribusi per unit merupakan selisih antara harga jual dan biaya variabel. Margin kontribusi dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap, dan bila masih tersisa maka sisanya merupakan laba.

Rasio Margin Kontribusi

Menurut Marry Beatrix (2013:816) *Contribution margin* atau Margin kontribusi adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jika jumlah *contribution margin* tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika *contribution margin* yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap atau perusahaan akan mengalami break event point jika *contribution margin* sama dengan biaya tetap.

Untuk mengetahui *Contribution Margin Ratio* yaitu :

$$\text{Contribution Margin Ratio} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

Sedangkan menurut Simora (1999:163) dalam Christine (2016:1256)

Untuk rumus Margin kontribusi adalah sebagai berikut :

$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$

Dan untuk mengetahui Margin Kontribusi sebagai perusahaan setiap rupiah penjualan

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

Perhitungan Perencanaan Laba

Dalam Joy Toar (2016:380) bahwa untuk menghitung perencanaan laba dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Keuntungan}}{1 - \text{Biaya Variabel}}$$

Carter dan Usry (2006:272) menyatakan bahwa: Analisis titik impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Analisis ini juga dapat digunakan untuk perusahaan sebagai alat untuk menentukan titik dimana penjualan dapat menutup biaya-biaya yang dikeluarkan sebagai acuan untuk perusahaan tidak menderita kerugian dan dasar pengambilan keputusan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis ini juga dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang ditargetkan.

Biaya merupakan unsur terpenting yang diperlukan untuk menyiapkan analisis *break even point*. Klasifikasi biaya sangat penting guna membuat ikhtisar yang berarti atas data biaya. Menurut Carter Usry (2004:40) klasifikasi biaya yang paling umum digunakan ialah sebagai berikut :

1. Biaya dalam hubungannya dengan produksi
2. Biaya dalam hubungannya dengan volume produksi
3. Biaya dalam hubungannya dengan departemen
4. Biaya dalam hubungannya dengan periode akuntansi
5. Biaya dalam hubungannya dengan suatu keputusan, tindakan, atau evaluasi pada analisis *break event point* ini, hanya akan diuraikan klasifikasi biaya.

Dalam hubungan dengan volume kegiatan yang terbagi menjadi tiga jenis yaitu :

1. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya adalah biaya bahan baku, dan biaya tenaga kerja langsung”.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

3. Biaya Semi Variabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan, biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.

Hansen dan Mowen (1994 : 16)

mengemukakan bahwa “*Break Even Point* is where total revenues *equal total costs*, the point is *zero profits*” yang berarti

ialah ” BEP adalah di mana total pendapatan biaya total yang sama, intinya adalah nol keuntungan”.

Menurut Ross, Randolph, dan Bradford (1998 : 309)

menyatakan “Break even analysis is popular and commonly used tool for analyzing the relationship between sales volume and profitability”, yang berarti ialah “BEP ialah Impas analisis alat Analisis Break even secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, cost/biaya, dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu. Analisis break even dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan mengenai hal-hal sebagai berikut:

populer dan sering digunakan untuk menganalisis hubungan antara volume penjualan dan profitabilitas.”

Analisis Break Even Point Untuk Mengambil Keputusan

- a. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
- c. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
- d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Kelemahan BEP Biaya Yang Dikeluarkan Perusahaan

Salah satu kelemahan dari BEP adalah bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual. Jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya (sales mix) akan tetap konstan. Jika dilihat di jaman sekarang ini bahwa perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya, mereka menciptakan banyak produk jadi hal ini sangat sulit. Ada satu asumsi lagi yaitu harga jual persatuan barang tidak akan berubah berapa pun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum.

Variabel Cost (biaya Variabel)

Variabel cost merupakan jenis biaya yang selalu berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan, dimana perubahannya tercermin dalam biaya variabel total. Dalam pengertian ini biaya

variabel dapat dihitung berdasarkan persentase tertentu dari penjualan, atau variabel cost per unit dikalikan dengan penjualan dalam unit.

Fixed Cost (biaya tetap)

Fixed cost merupakan jenis biaya yang selalu tetap dan tidak terpengaruh oleh volume penjualan melainkan dihubungkan dengan waktu (*function of time*) sehingga jenis biaya ini akan konstan selama periode tertentu. Contoh biaya sewa, depresiasi, bunga. Berproduksi atau tidaknya perusahaan biaya ini tetap dikeluarkan.

Semi Variabel Cost

Semi variabel cost merupakan jenis biaya yang sebagian variabel dan sebagian tetap, yang kadang-kadang disebut dengan semi fixed cost. Biaya yang tergolong jenis ini misalnya: *Sales expense* atau komisi bagi salesman dimana komisi bagi salesman ini tetap untuk range atau volume tertentu, dan naik pada level yang lebih tinggi.

Dalam hal ini, untuk menghitung BEP atau titik impas penulis mencoba untuk menghitung dengan pendekatan matematis menurut Riyanto (2001) dalam Wahyudi (2010:36-37) dengan rumus sebagai berikut :

a. Atas dasar Unit

Perhitungan break even point atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P-VC}, \text{ dimana}$$

BEP (Q) : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya tetap

P : Harga jual produk yang dihasilkan per unit

VC : Biaya variabel per unit

P-VC : Margin Kontribusi unit

b. Atas Dasar Penjualan Produk dalam Rupiah

Perhitungan BEP atas dasar penjualan produk dalam rupiah menurut Wahyudi (2010:36-37) dalam bentuk matematis juga dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$BEP (Q_i) = \frac{FC}{\frac{T-VC}{S}}, \text{ dimana}$$

BEP (Q_i) : Nilai penjualan produk pengolahan tebu dalam

Rupiah VC : Biaya variabel

FC : Biaya tetap

S : Penerimaan total

1- VC : Margin Kontribusi Rasio

$$\frac{1-VC}{S}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan kegiatan KKU-KAM yang penulis lakukan kurang lebih satu bulan ini, dimulai dari pembuatan proposal perencanaan, persiapan sampai pelaksanaan, yang mana dalam pelaksanaan penulis menganalisis sebuah kondisi awal mengenai sistem produksi pada UMKM Gula aren, lalu penulis membantu pemilik Aren dalam memperbaiki kondisi awal tersebut. Setelah melakukan pendampingan dan observasi di mitra pendampingan tersebut, penulis dapat melihat beberapa permasalahan yang terkait dengan kontrol akan penggunaan pembiayaan, hal ini dikarenakan pemilik usaha dalam menjalankan usahanya hanya menggunakan perkiraan berdasarkan perasaan dan tidak secara teori akuntansi. Hal ini membuat setiap penggunaan dana dalam satu produksi tidak dilakukan taksiran dengan baik, sehingga penggunaan dan berlebih kemungkinan akan terjadi pada periode tertentu. Termasuk dalam hal nya menghitung keadaan titik impas yang ternyata belum diketahui oleh pemilik usaha sebelumnya.

Maka dari itu, dalam hal pendampingan ini hal pertama yang penulis lakukan adalah membantu pemilik usaha untuk cara memahami terlebih dahulu mengenai materi titik impas atau *Break Even Point* yang dapat pemilik usaha gunakan untuk perencanaan biaya ke depan. Karena dalam BEP akan membalas bagaimana kondisi ini di dalam usaha mencapai titik impas yaitu perusahaan tidak akan mengalami keuntungan maupun rugi. Hal ini juga dapat dilakukan pemilik usaha untuk melakukan perencanaan laba dan anggaran biaya dengan lebih terstruktur. Ini juga dapat membantu pemilik usaha untuk membantu perencanaan kegiatan usaha selanjutnya yang sesuai dengan kondisi dan keadaan keuangan perusahaan. Selanjutnya sesuai dengan judul penulis KKU-KAM nya, penulis fokus untuk mencoba membantu pemilik usaha dengan cara menghitung titik impas dan batas penurunan penjualan dari kegiatan usaha sehingga UMKM berada pada titik impas atau dikatakan tidak untung maupun tidak rugi, sehingga dengan diketahuinya titik impas, pemilik usaha dapat mengetahui seberapa besar laba maksimal yang di dapatkan dari setiap penjualannya.

Kemudian penulis mencoba membantu mitra pendampingannya cara untuk mengetahui cara proses perhitungan BEP, *Margin Of safety* sehingga memaksimalkan perencanaan laba yang akan mitra pendampingan dapatkan. Berikut merupakan tahapan atau upaya pendampingan yang dapat penulis lakukan cara untuk membantu mitra pendampingannya.

1. Pertama penulis akan mencoba menjelaskan cara memberi pemahaman klasifikasi biaya-biaya seperti apa saja yang digunakan untuk menghitung titik impasnya, biaya-biaya ini meliputi biaya produksinya yang digunakan untuk kegiatan usahanya, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, BOP variabel dan BOP tetap.
2. Setelah itu penulis mencoba membantu pemilik usaha cara untuk menghitung titik impasnya dengan metode matematis dengan perhitungan berdasarkan dengan cara unit dan rupiah.

3. Setelah itu tahap selanjutnya adalah penulis mencoba membantu mitra pendampingannya cara untuk menghitung batas penurunannya penjualan sehingga berada diposisi titik impas, perhitungan ini bertujuan agar pemilik usaha mengetahui seberapa besar unit yang dilakukan atau diproduksi setiap bulannya agar mitra pendampingan tidak mengalami kerugian dalam kegiatan usahanya. Perhitungan yang dilakukan ini dengan cara menggunakan *margin of safety* dalam unit dan rupiah.
4. Kemudian penulis tahap ketahuinya titik impas dan batas penurunan penjualan produknya, penulis mendampingi mitra usahanya cara menghitung laba membantu menghitung perencanaan laba maksimal yang akan di dapatkan oleh mitra pendampingannya.

Tabel 4.1
Klasifikasi Biaya

Biaya Produksi		
Biaya bahan baku		184.500
Biaya tenaga kerja		65.000
BOP variabel :		
Biaya air	100.000	
Biaya listrik	100.000	
Biaya bahan bakar	500.000	
Total BOP tetap variabel		700.000
BOP Tetap :		
Penyusutan peralatan	2.000.000	
Total BOP tetap		2.000.000
Total biaya produksi		2.949.500

Klasifikasi biaya tersebut, mencoba membuat pemilik mitra pendampingan memahami pengklasifikasian biaya, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, sampai dengan biaya *overhead*, selanjutnya adalah penulis mendampingi mitra usaha untuk langsung menghitung titik impas dengan metode matematis dengan dua dasar perhitungan, yaitu per unit dan rupiah.

Table 4.2
Laporan Laba Rugi Aren
Per Oktober 2021

(DalamRp)

	20.000,-@	
Penjualan	1000.000 x 30hri	30.000.000
Biaya produksi		
Biaya bahan baku	184.500	
Biaya tenaga kerja	65.000	

BOP variabel :			
Biaya air	100.000		
Biaya listrik	100.000		
Biaya Bahan Bakar	500.000		
Total BOP tetap variable		700.000	
BOP tetap :			
Penyusutan Peralatan	2.000.000		
Total BOP tetap		2.000.000	
Total Biaya Produksi			2.949.500
Laba Bersih			32.949.500

Dilihat dari laporan laba rugi diatas, bahwa mitra pendampingan menjual Aren dengan volume penjualan per bulan sebanyak 1.500 unit dengan harga satuan Rp 20.000,- maka, besar volume penjualan bulan Oktober dalam rupiah sebesar Rp 30.000.000,-

Maka, akan kita bandingkan nilai analisis BEP dari kedua metode ini dengan perhitungan BEP metode matematis, sebagai berikut.

Perhitungan dengan dasar unit

Perhitungan break even point atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP(Q) = \frac{FC}{P-VC} \text{ dimana,}$$

Keterangan :

BEP (Q) : Jumlah unit komunitas produk yang dihasilkan dan dijual.

FC : Biaya tetap

P : Harga jual produk yang dihasilkan per unit

VC : Biaya variabel per unit

P-VC : Margin kontribusi unit

Tabel 4.3
Perhitungan BEP (Q) dengan harga jual Rp 20.000,-

Nama Barang	OKTOBER			
	FC	P	VC	BEP
Aren	2.000.000	20.000	467	102,4
		19.533		

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Q)} &= \frac{FC}{P - FC(v)} \\
 &= \frac{\text{Rp } 2.000.000}{20.000 - (700.000 / 1.500)} \\
 &= \frac{\text{Rp } 2.000.000}{20.000 - 467} \\
 &= \frac{\text{Rp } 2.000.000}{19.533} \\
 &= 102,40
 \end{aligned}$$

Dengan perhitungan yang telah dilakukan bahwa diketahui BEP (Q) jika harga jual yang dipatok perusahaan sebesar Rp 20.000,- dan biaya tetap yang digunakan sebesar Rp 2.000.000,- dengan biaya variabel per unit nya adalah Rp 467,- dan Rp 1.500 unit, maka posisi titik impas nya berada pada kondisi 102,4 unit mitra pendampingan harus memproduksi Aren, ini artinya setiap bulan mitra pendampingan mengalami keadaan tidak untung maupun tidak rugi jika memproduksi sebanyak 102,4 Aren.

Perhitungan Atas Dasar Penjualan Produk dalam Rupiah

Perhitungan BEP atas dasar penjualan dapat dirumuskan sebagai berikut :

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

dimana

S

BEP (Q) : Nilai penjualan produk pengolahan tebu dalam

Rupiah VC : Biaya Variabel

FC : Biaya Tetap

S : Penerimaan total

1-VC : Margin Kontribusi Rasio

$$\frac{S}{S}$$

Tabel 4.4

Perhitungan BEP (Rp) dengan harga jual Rp 20.000,-

Bulan	Rumus				
	FC	1	VC	S	BEP
Oktober	2.000.000	1	700.000	30.000.000	Rp
		0,974	0,0233333333333333		2.049.180,32

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Q)} &= \frac{F_c}{1 - \frac{V_c}{S}} \\
 &= \frac{2.000.000}{1 - \frac{700.000}{30.000.000}} \\
 &= \frac{2.000.000}{1 - 0,023} \\
 &= \frac{2.000.000}{0,976} \\
 &= \text{Rp. } 2.049.180,32
 \end{aligned}$$

Dilihat dari perhitungan di atas jika harga jualnya sebesar Rp 20.000,- maka untuk mencapai titik impas, mitra pendampingannya harus menjualnya dengan harga Rp 2.049.180,32,- di dapat di hitung jika biaya tetapnya yang telah diketahui dibagi dengan biaya variabel per bulan dan rupiah sebesar Rp 700.000,- yang telah dibagi dengan biaya penjualan per bulannya. Di posisi ini lah mitra pendampingannya berada pada kondisi tidak untung maupun tidak rugi.

Perhitungan *Margin Of Safety*

Selanjutnya setelah tahap titik impasnya, penulis kemudian melanjutkan member pemahaman mengenai *margin of safety* yang dapat penulis dikatakan bahwa perhitungan ini memberikan manajemen indikasinya resiko atas penentuan seberapa dekat tingkat bahayanya perubahan yang beroperasi, *margin of safety* juga menggambarkan batas jaraknya, dimana jika berkurangnya penjualan malampaui batas jaraknya tersebut perusahaan akan menderita kerugiannya.

Untuk menghitung penulis akan mencoba menerangkan kepada mitra pendampingannya dengan cara rumus *margin of safety* (MOS) dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{MoS} &= \frac{\text{anggaranpenjual-BEP}}{\text{anggaranpenjualan}} \times 100 \% \\
 \text{MoS Rp} &= \text{MoS} \times \text{anggaran penjualan}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Mos} &= \frac{\text{Penjualan} - \text{BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{30.000.000 - 2.049.180,32}{30.000.000} \times 100\% \\
 &= 93\% \\
 \text{Mos Rp} &= 93\% \times 30.000.000 \\
 &= 27.900.000
 \end{aligned}$$

Tabel 4.5
Perhitungan MoS (%) dengan harga jual Rp 20.000,-

Bulan	Rumus		
Oktober	Sales	BEP	Margin Of Safety %
	Rp 30.000.000	Rp 2.049.180,32	0,9316939893333
	27.950.819,68		93%

Berdasarkan hasil perhitungan *margin of safety* nya ini telah memberikan informasi berapa maksimumnya volume atas penjualannya yang direncanakan tersebut boleh turun, agar perusahaannya tidak menderita atas kerugiannya. Untuk produk yang dijualnya Aren dengan harga Rp 20.000,- maksimum penurunannya terjadi sebesar 93% dari atas penjualannya. Yang artinya adalah penurunan penjualan dapat ditoleransi sebesar 93% agar perusahaannya tidak mengalami kerugian yang cukup besar, apabila penurunan penjualannya lebih dari 93% maka mitra pendampingannya dapat dikatakan berada dalam kondisi yang sangat rugi.

Sedangkan MoS rupiah untuk unit nya dengan harga jual Rp 20.000,- dapat dihitungnya dengan,

$$\begin{aligned}
 \text{MoS Rp} &= 93\% \times \text{Rp } 30.000.000,- \\
 &= \mathbf{27.900.000,-}
 \end{aligned}$$

Dengan perhitungan di atas sudah diketahui bahwa *margin of safety* nya memberikan sebuah informasi maksimum penurunan yang terjadi dari harga jual yang telah ditentukan oleh mitra pendampingannya. Dengan harga jualnya sebesar Rp 20.000,- 1 buah Aren nya maka untuk batas penurunan volume penjualan dalam rupiah per bulan dapat terhitung sebesar Rp 27.900.000,- yang artinya jika melebihi dari batas ini mitra pendampingannya akan berada dalam kondisi yang rugi.

Perencanaan Laba

Tahap selanjutnya adalah penulis akan mencoba mendampingi pemilik usaha nya untuk menganalisa laba maksimal yang akan di dapatkan oleh mitra pendampingannya dari hasil penjualan yang telah dilaksanakan sebelumnya, penulis mencoba untuk member pemahaman mengenai Margin kontribusi dan Rasio margin kontribusi untuk mengetahui sebuah laba yang diperoleh dari sebuah selisih antara volume penjualan dan biaya variabelnya, jika margin kontribusinya dapat menutup

biaya tetap maka sisanya adalah laba, sedangkan jika nilai rasio margin kontribusi lebih besar dari pada biaya tetap maka laba akan diperoleh.

Menurut Simora (1999:163) dalam Christine (2013:1256) untuk rumusnya Margin Kontribusi adalah:

Margin Kontribusi = Penjualan – Biaya Variabel

Cara untuk menghitung margin kontribusi pada bulan Oktober dengan harga jual per unit nya adalah Rp 20.000,- adalah sebagai berikut.

Margin Kontribusi = Rp 30.000.000 – Rp 700.000
= Rp 29.300.000,-

Dengan ini penulis dapat diketahui bahwa sebesar Rp 29.300.000,- dapat menutupi biaya tetap sehingga sisanya dapat dikatakan bahwa mitra pendampingannya mendapatkan laba.

Dan dalam Christine (2013:1256) untuk rumus Rasio Margin Kontribusi adalah :

Rasio CM = $\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$

Rasio CM untuk unit dengan harga jual Rp 20.000,- adalah sebagai berikut

Rasio CM = $\frac{30.000.000 - 700.000}{30.000.000} \times 100\%$
= 0,98 atau 98%

Dari perhitungan diatas dari sebuah volume penjualannya dengan harga jual per unit nya adalah Rp 20.000,- untuk sebuah produk Aren dari mitra pendampingannya memiliki rasio yang sebesar 98%

Kemudian pada tahap selanjutnya penulis memberikan sekilas pengetahuan mengenai margin kontribusi dan rasio margin kontribusi, penulis akan langsung memberikan pendampingan untuk perhitungan perencanaanya laba. Dalam Joy Toar (2016:384) rumus yang dipakai untuk mengetahui laba maksimal yang diperolehnya adalah sebagai berikut :

$\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Keuntungan (Penjualan - BEP (Rp))}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$
--

$$\begin{aligned}
 \text{Laba Maksimal} &= \text{Biaya tetap} - \text{keuntungan} \\
 &= 1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}} \\
 \text{keuntungan} &= \text{Penjualan} - \text{BEP (Rp)} \\
 &= 30.000.000 - 2.049.180,32 \\
 &= 27.950.819,68 \\
 \text{Laba Max} &= \frac{2.000.000 + 27.950.819,68}{1 - \frac{700.000}{30.000.000}} \\
 &= \frac{2.000.000 + 27.950.819,68}{0,976} \\
 &= \frac{2.000.000 + 30.000.000}{1 - 0,024} \\
 &= \frac{32.000.000}{0,976} \\
 &= 32.786.885,24
 \end{aligned}$$

Untuk unit Aren yang dipatok harga dengan perhitungan dari mitra pendampingannya sebesar Rp 20.000,- laba maksimal yang bisa didapatkan sebesar, Laba Maks.

$$\begin{aligned}
 &= \frac{2.000.000 + (30.000.000 - 2.049.180,32)}{1 - \frac{700.000}{30.000.000}} \\
 &= \frac{2.000.000 + 30.000.000}{1 - 0,024} \\
 &= \frac{32.000.000}{0,976} \\
 &= \text{Rp } 32.786.885,24,-
 \end{aligned}$$

Jadi laba yang diperoleh secara maksimal untuk produk Aren pada bulan Oktober pada perhitungan di atas dimana, jika harga jual per unit Rp 20.000,- yaitu sebesar Rp 32.786.885,24,-

Selama bulan Oktober berlangsung kegiatan usaha dari mitra pendampingannya sebenarnya sudah memiliki penjualan di atas titik impas, yang artinya sudah diperoleh keuntungan yang cukup besar. Namun akan lebih baik, jika keuntungan yang sudah besar ini dimanfaatkan dengan baik demi perbaikan dan perkembangan usahanya. Diketahui bahwa mitra pendampingannya telah mencerminkan perolehan labanya dengan cukup baik selama bulan Oktober dalam kegiatan penjualannya. Namun jika keinginan mitra pendampingannya untuk cara meningkatkan laba maksimal yang diperoleh pada periode berikutnya, mitra pendampingannya kali ini mempunyai tolak ukur perhitungan yang dapat digunakan untuk perencanaan laba pada periode berikutnya.

Sedangkan cara untuk menghitung target laba pada periode selanjutnya pemilik usaha juga dapat menghitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Keuntungan yang diinginkan}}{\text{Cm ratio}}$

Jika pemilik usaha menginginkan keuntungan sebesar 50% pada berikutnya maka dapat dihitung, sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 P_x &= \frac{\text{Rp } 2.000.000 + 0,5P_x}{0,976} \\
 0,976 P_x &= \text{Rp } 2.000.000 + 0,976 P_x \\
 (0,976-0,5) P_x &= \text{Rp } 1.495.812,5 \\
 P_x &= \frac{2.000.000}{0,476} \\
 P_x &= 4.201.680,67,-
 \end{aligned}$$

Sehingga, jika pemilik usaha Aren ingin memaksimalkan laba sebesar 50% pada periode berikutnya, mitra pendampingan harus dapat menjual produk sebesar Rp 4.201.680,67,- yang dapat dilihat sebenarnya mitra pendampingannya sudah mampu untuk menjual produk sebesar nominal di atas.

KESIMPULAN

Dari Pembahasan diatas, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa Perhitungan Break Even Point pada usaha Aren ini menunjukkan bahwa titik impas berada pada volume 1.500 unit dan titik impas dalam rupiah sebesar Rp 30.000.000,- perhitungan ini menjadi pedoman bagi kelompok dalam memproduksi produk dengan memperhatikan batas minimal unit.

Perencanaan yang baik dapat memberikan kelancaran pada pelaksanaan usaha sehingga usaha dapat berjalan dengan baik dan dapat berkembang sesuai dengan yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019). 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: Journal of the Accounting Study Program*, 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).
- Cempaka, M. D., Dewi, R. K., & Wulandari, A. A. (2015). Analisis Break Even Point Penjualan Pupuk Organik. *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*, 5(1), 1-11.
- Fabanyo, D., Saerang, D. P. E., & Sabijono, H. (2014). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pdam Kabupaten Halmahera Tengah. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(2).

- Hulu, Y., Harahap, R. H., & Nasutian, M. A. (2018). Pengelolaan Dana Desa dalam Pemberdayaan Masyarakat Desa. *Jupiiis: Jurnal Pendidikan Ilmu-Ilmu Sosial*, 10(1), 146-154.
- Mangundap, R., Sabijono, H., & Tirajoh, V. (2014). Break Even Point sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada Shmily Cupcakes. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(4).
- 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).
- Putri, R. L. (2017). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar). *Jurnal Benefit*, 4(1), 41-54.
- Retnaning, R. T., & Vitasari, P. (2020). Analisis Kelayakan Usaha Menggunakan Metode Break Even Point (Bep) Pada Studi Kasus CV. Harmoni Unggas Jaya. *Jurnal Valtech*, 3(1), 84-87.
- Samryn, 2012. *Akuntansi Manajemen "Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi"*. Jakarta: Kencana