



Lampiran 1 Scan Kartu Bimbingan

| | |
|---|---|
|  | <p>UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK Program Studi : Adm Publik, Adm Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm Publik, Doktor Ilmu Adm. Gedung: F.101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118) Telp. 031-5925982 Psw.159, e-mail : fisip@untag-sby.ac.id</p> |
| <p>KARTU BIMBINGAN PENULISAN SKRIPSI Nomor : 77928/K/FISIP/IX/2019 Tanggal : 25 September 2019</p> | |
| <p>N a m a : M. Sawadil Adhim A NBI : 1121600007 Program Studi : Administrasi Bisnis Dosen Pembimbing : 1. Dra. Diana Juni Mulyati, MM 2. Dr. IGN. Anom Maruta, MM</p> | |
| <p>PERSETUJUAN JUDUL SKRIPSI</p> | |
| <p>Analisis Break Even Point dan Margin Ok Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD Budi Jaya Makmur Lamongan</p> | |
| <p><u>Perhatian</u> :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Kartu Bimbingan ini harus dibawa dan ditunjukkan Dosen Pembimbing Waktu konsultasi2. Kartu Bimbingan ini harus diserahkan ke Fakultas Pada waktu pendaftaran Ujian Skripsi3. Kartu Bimbingan ini berlaku sampai Akhir Semester Genap 2019-20204. per panjangan kartu Bimbingan Skripsi semester Genap 2019-2020 <i>ms 17/2 2020</i> | |
| <p>Dikeluarkan pada Tgl : 25 September 2019 Dekan  Dr. Endro Tjahjono, MM NPP 20120880138</p> | |

Lampiran 3 Validasi Bimbingan Skripsi

| Data Mahasiswa | | | |
|----------------|---|--|--|
| N I M | 1121600007 - M. Sawadil Adhim Arrizqi | | |
| Nama Mahasiswa | M. Sawadil Adhim Arrizqi | | |
| Info Akademik | Fakultas : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik - Jurusan Administrasi Niaga Semester : 8 | | |

| | | | |
|-----------|---------------|------------------|---------------|
| Bimbingan | Jurnal Ilmiah | Seminar Proposal | Syarat Sidang |
|-----------|---------------|------------------|---------------|

| Bimbingan | | | |
|-----------|--|------------------------------|-------------------|
| No | Dosen | Topik | Tanggal Bimbingan |
| 1 | 0722066101 - Dra. Diana Juni Mulyati, MM | ACC Proposal | 7 Okt 2019 |
| 2 | 0726066001 - Dr. IGN. Anom Maruta, MM | Revisi Latar Belakang | 8 Okt 2019 |
| 3 | 0726066001 - Dr. IGN. Anom Maruta, MM | ACC Bab 1 | 9 Okt 2019 |
| 4 | 0722066101 - Dra. Diana Juni Mulyati, MM | ACC Bab 1 | 9 Okt 2019 |
| 5 | 0726066001 - Dr. IGN. Anom Maruta, MM | ACC Bab 2 | 21 Okt 2019 |
| 6 | 0726066001 - Dr. IGN. Anom Maruta, MM | Revisi Jenis Data | 30 Okt 2019 |
| 7 | 0726066001 - Dr. IGN. Anom Maruta, MM | ACC Bab 3 | 1 Nop 2019 |
| 8 | 0722066101 - Dra. Diana Juni Mulyati, MM | ACC Bab 2 (dengan perbaikan) | 5 Nop 2019 |
| 9 | 0722066101 - Dra. Diana Juni Mulyati, MM | ACC Bab 3 (dengan perbaikan) | 5 Nop 2019 |
| 10 | 0726066001 - Dr. IGN. Anom Maruta, MM | Revisi Bab 4 | 2 Mei 2020 |
| 11 | 0726066001 - Dr. IGN. Anom Maruta, MM | ACC Bab 4 | 5 Mei 2020 |
| 12 | 0722066101 - Dra. Diana Juni Mulyati, MM | ACC Bab 4 | 13 Mei 2020 |
| 13 | 0726066001 - Dr. IGN. Anom Maruta, MM | ACC Bab 5 (dengan perbaikan) | 15 Mei 2020 |
| 14 | 0722066101 - Dra. Diana Juni Mulyati, MM | Revisi Bab 1 dan 4 | 10 Jun 2020 |
| 15 | 0722066101 - Dra. Diana Juni Mulyati, MM | ACC Bab 1 s/d Bab 5 | 16 Jun 2020 |

Lampiran 4 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Nomor: -

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Sahid
Jabatan : Pemilik UD. Budi Jaya Makmur Lamongan

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : M. Sawadil Adhim Arrizqi
NPM : 1121600007
Fakultas : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan : Administrasi Bisnis
Instansi : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Telah selesai melakukan penelitian di UD. Budi Jaya Makmur, terhitung mulai tanggal 2 Oktober 2019 s/d 21 Februari 2020 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "ANALISIS BREAK EVEN POINT DAN MARGIN OF SAFETY SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD. BUDI JAYA MAKMUR LAMONGAN"

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Lamongan, 11 Juni 2020
Pemilik,



Muhammad Sahid

Lampiran 5 Perintah Revisi



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Program Studi : Adm. Publik, Adm. Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm. Publik, Doktor Ilmu Adm.
Gedung: F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031 5925982, 5931800 psw. 159 e-mail : fsisp@untag-sby.ac.id

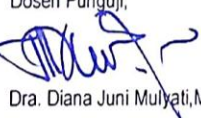
PERINTAH REVISI

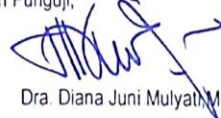
Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Penguji Skripsi dari mahasiswa :

N A M A : M. Sawadil Adhim Amizqi
N. B. I. : 1121600007
Jurusan : Administrasi Niaga

Memerintahkan Untuk Mengadakan Revisi Skripsi Sbb :

| NO | MATERI | BAB | HAL |
|----|------------------|-----|-----|
| | Tidak Ada Revisi | | |

Setuju telah direvisi,
Dosen Penguji,

Dra. Diana Juni Mulyati, MM

Surabaya, 30 Juni 2020
Dosen Penguji,

Dra. Diana Juni Mulyati, MM



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Program Studi : Adm. Publik, Adm. Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm. Publik, Doktor Ilmu Adm.
Gedung: F 101. Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031 5925982, 5931800 psw. 159 e-mail : fisip@untag-sby.ac.id

PERINTAH REVISI


Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Penguji Skripsi dari mahasiswa :

N A M A : M. Sawadil Adhim Arrizqi
N. B. I. : 1121600007
Jurusan : Administrasi Niaga

Memerintahkan Untuk Mengadakan Revisi Skripsi Sbb :

| NO | MATERI | BAB | HAL |
|----|-----------------------|-----|-----|
| | Saran Lebih Aplikatif | | |
| | 2 | | |

Setuju telah direvisi,
Dosen Penguji,


Dra. Ni Made Ida Pratiwi, MM

Surabaya, 30 Juni 2020
Dosen Penguji,


Dra. Ni Made Ida Pratiwi, MM



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Program Studi : Adm. Publik, Adm. Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm. Publik, Doktor Ilmu Adm.
Gedung. F. 101. Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031 5925982. 5931800 psw. 159 e-mail : fispip@untag-sby.ac.id

PERINTAH REVISI

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Penguji Skripsi dari mahasiswa :

N A M A : M. Sawadil Adhim Arrizqi
N. B. I. : 1121600007
Jurusan : Administrasi Niaga

Memerintahkan Untuk Mengadakan Revisi Skripsi Sbb :

| NO | MATERI | BAB | HAL |
|----|---|-----|-----|
| | Latar Belakang Tujuan Rekomendasi | | |

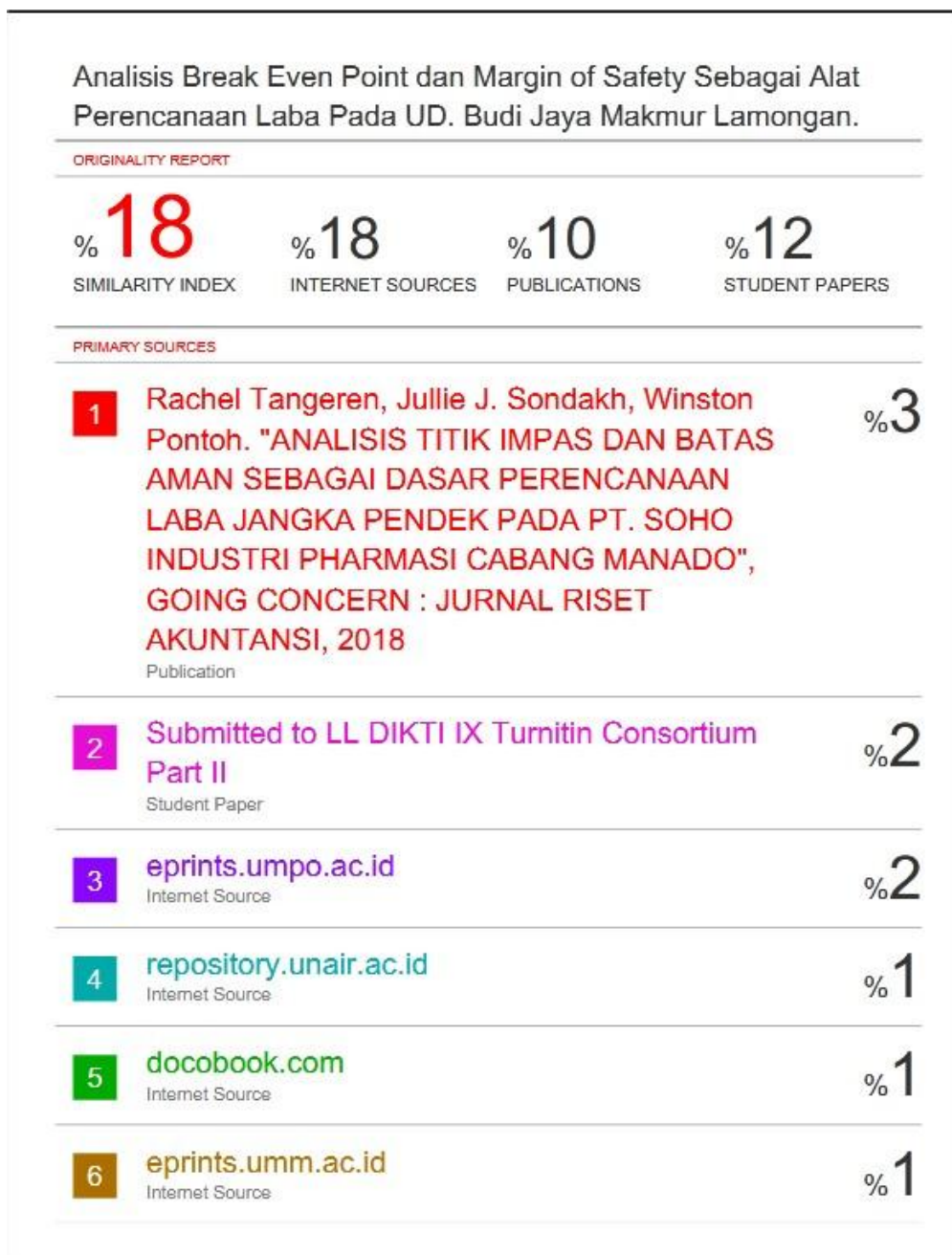
Setuju telah direvisi,
Dosen Penguji,

Drs. Uje Ch. Nasution, MS

Surabaya, 30 Juni 2020
Dosen Penguji,

Drs. Uje Ch. Nasution, MS

Lampiran 6 Hasil Uji Turnitin



| | | |
|----|---|-----|
| 7 | www.journal.unrika.ac.id Internet Source | % 1 |
| 8 | Mia Istiana Mokoginta, Jullie J. Sondakh, Novi S. Budiarmo. "ANALISIS BIAYA VOLUME LABA MULTI-PRODUK UNTUK PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK BIJIMERAH COFFEE AND ROASTERY", GOING CONCERN : JURNAL RISET AKUNTANSI, 2018 Publication | % 1 |
| 9 | edoc.pub Internet Source | % 1 |
| 10 | docplayer.info Internet Source | % 1 |
| 11 | ejournal.unsrat.ac.id Internet Source | % 1 |
| 12 | repository.uinsu.ac.id Internet Source | % 1 |
| 13 | jom.unpak.ac.id Internet Source | % 1 |
| 14 | fr.scribd.com Internet Source | % 1 |
| 15 | pt.scribd.com Internet Source | % 1 |
| 16 | stiepasaman.ac.id Internet Source | % 1 |

% 1

17 e-journal.upp.ac.id
Internet Source

% 1

EXCLUDE QUOTES OFF
EXCLUDE BIBLIOGRAPHY OFF

EXCLUDE MATCHES < 1%

Analisis Break Even Point dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Budi Jaya Makmur Lamongan.

by M. Sawadil Adhim Arrizqi 1121600007

| | | | |
|----------------|--|-----------------|-------|
| FILE | JURNAL_M_SAWADIL_ADHIM_ARRIZQI.PDF (415.53K) | | |
| TIME SUBMITTED | 17-JUL-2020 05:23PM (UTC+0700) | WORD COUNT | 3375 |
| SUBMISSION ID | 1358585721 | CHARACTER COUNT | 19374 |

ANALISIS BREAK EVEN POINT DAN MARGIN OF SAFETY SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD. BUDI JAYA MAKMUR LAMONGAN

M. Sawadil Adhim Arrizqi
Program Studi Administrasi Bisnis
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

ABSTRAK

It requires the proper management ability to see opportunities in the future. Hence, it is essential to take into account all the factors associated with cost, volume, and selling price. The purpose of this study was to determine the magnitude of the break-even point and the margin of safety in planning profits at UD. Budi Jaya Makmur. If the break-even point value and the value of the margin of safety are high, then the company is in good condition, or it will be easier to relate to its efforts to generate profits. However, when break-even point values and the value of the margin of safety in lousy, these values will apply otherwise.

This research used quantitative methods that the data analysis performed by measuring the pattern of cost and sales volume development using time series analysis; break-even points analysis and margin of safety. The data supported by company data collected such as cost and sales data which had previously classified as cost and contribution distribution.

The analysis shows that the break-even point value for 2020 is Rp.168,410,338 and for 2021 it's Rp.172,961,248. The margin of safety for 2020 is 52.75%, and for 2021 it's 53.23%, this means that if the actual sales of Kerupuk Terasi from UD. Budi Jaya Makmur are less than 52.75% in 2020 and 53.23% in 2021 from planned sales, the company will suffer losses. The profit margin is set at 20% so the company must reach sales of Rp.356,412,200 in 2020 and Rp.369,825,380 in 2021.

Keyword : *Forecasting, Break Even Analysis, Margin of Safety.*

Pendahuluan

Perkembangan bisnis di Indonesia dewasa ini telah menunjukkan kemajuan yang cukup pesat dengan dibarengi semakin berkembangnya teknologi yang juga dapat dimanfaatkan oleh setiap pelaku bisnis sebagai penunjang kegiatan bisnisnya. Besar kecilnya laba selalu dijadikan tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan. Dalam usaha untuk memaksimalkan laba, diperlukan kemampuan manajemen yang baik dalam meramalkan kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang, sehingga sangat penting untuk memperhitungkan semua faktor-faktor yang terkait dengan biaya, volume dan laba. Ketiga faktor tersebut memiliki hubungan antara satu dengan yang lain dan setiap faktornya memiliki peranan yang sangat penting didalam proses pengambilan keputusan.

Bagi setiap perusahaan, pendapatan yang diterima harus mampu menutupi semua biaya yang dikeluarkan. Apabila perusahaan tidak dapat mencapai target penjualan serta tidak mampu menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan tidak akan memperoleh laba atau dengan kata lain perusahaan akan menderita kerugian. Agar hal yang demikian tidak terjadi, maka perusahaan perlu melakukan perhitungan-perhitungan yang bijak dalam menetapkan perencanaan penjualannya.

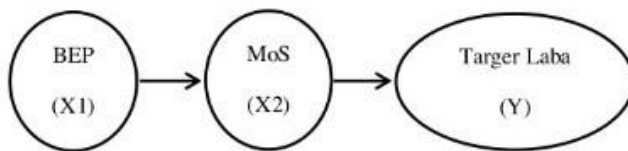
Pada perusahaan mikro, kecil dan menengah dapat dikatakan masih banyak yang belum menerapkan manajemen yang baik dikarenakan kurangnya pengetahuan mengenai metode-metode perhitungan secara sistematis. Terutama dalam pengelolaan keuangan yang mana cukup besar pengaruhnya dalam perencanaan laba sebuah perusahaan. Salah satu fungsi

manajemen adalah sebagai alat dalam membantu proses perencanaan (*planning*). Salah satu pendekatan yang dapat digunakan manajemen dalam perencanaan laba adalah analisis *cost-volume-profit* yang dapat diartikan suatu teknik analisis untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume kegiatan dan laba.

Penting bagi setiap perusahaan untuk mengetahui seberapa besar tingkat titik impas operasi perusahaannya, sebab dari analisis *break even point* dapat dijadikan sebagai tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian.

Kerangka Dasar Pemikiran

Gambar 1. Kerangka Pemikiran



Sumber: Diolah penulis, 2019.

Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang dapat disusun dalam penelitian ini adalah “Analisis *Break Even Point* dan *Margin of Safety* dapat digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba.”

Objek Penelitian

Penelitian dilakukan di UD. Budi Jaya Makmur, Dusun Buden, Desa Ploso Buden. Kecamatan Deket, Kabupaten Lamongan.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Analisis data dilakukan dengan mengukur perkembangan biaya dan volume penjualan menggunakan analisis *time series* serta analisis *break even point* dan *margin of safety* yang ditunjang oleh data-data perusahaan yang telah dikumpulkan seperti data biaya dan penjualan yang sebelumnya telah dilakukan klasifikasi biaya dan margin kontribusi.

Analisis, Hasil dan Pembahasan

Tabel 2. Perbandingan Volume Penjualan Tahun 2017-2019.

| No | Tahun | Persediaan Awal | Penjualan | | |
|----|-------|-----------------|-----------|---------|-------------|
| | | Resep | Resep | Unit | Rp |
| 1 | 2017 | 4 | 757 | 188.493 | 320.438.100 |
| 2 | 2018 | 19 | 779 | 193.971 | 329.750.700 |
| 3 | 2019 | 38 | 774 | 195.048 | 331.581.600 |

Sumber: UD. Budi Jaya Makmur (diolah penulis), 2020.

Langkah awal untuk melakukan analisis *break even point* dimulai dengan mengklasifikasikan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan ke dalam biaya tetap

dan biaya variabel. Berikut ini adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh UD. Budi Jaya Makmur dalam melakukan kegiatan usahanya.

Tabel 3. Pertumbuhan Biaya Tetap Tahun 2017-2019.

| No | Jenis Biaya | 2017 (Rp) | 2018 (Rp) | 2019 (Rp) |
|-------------------|------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| 1 | Biaya Overhead Pabrik | | | |
| | Listrik | 840.000 | 840.000 | 960.000 |
| | Penyusutan Mesin | 13.000.000 | 13.000.000 | 13.000.000 |
| 2 | Penyusutan Peralatan | 748.000 | 748.000 | 748.000 |
| | Biaya Non Produksi | | | |
| 3 | Penyusutan Kendaraan | 2.600.000 | 2.600.000 | 2.600.000 |
| | Pemeliharaan Kendaraan | 874.000 | 569.000 | 467.000 |
| 3 | Biaya Pemasaran | | | |
| | Distribusi | 21.600.000 | 22.680.000 | 23.760.000 |
| | Transportasi | 10.800.000 | 10.800.000 | 10.800.000 |
| Total Biaya Tetap | | 50.462.000 | 51.237.000 | 52.335.000 |

Sumber: UD. Budi Jaya Makmur (diolah penulis), 2020.

Tabel 4. Pertumbuhan Biaya Variabel Total Tahun 2017-2019.

| No | Jenis Biaya | 2017 (Rp) | 2018 (Rp) | 2019 (Rp) |
|-------|-------------------------|--------------|--------------|--------------|
| 1 | Biaya Bahan Baku | 32.562.800 | 34.065.800 | 32.438.300 |
| 2 | Biaya TKL | 138.959.000 | 157.415.000 | 162.289.000 |
| 3 | Biaya Overhead | 36.393.200 | 38.244.400 | 33.609.100 |
| 4 | Biaya Pemasaran | 1.285.200 | 1.322.700 | 1.346.100 |
| Total | | 209.200.200 | 231.047.900 | 229.682.500 |

Sumber: UD. Budi Jaya Makmur (diolah penulis), 2020.

Alat analisis yang digunakan untuk peramalan kondisi biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan dalam unit dan rupiah untuk tahun yang akan datang adalah Analisis *Time Series Least Square*.

Tabel 5. Peramalan UD. Budi Jaya Makmur tahun 2020.

| No | Keterangan | 2020 |
|----|----------------------|-------------------|
| 1 | Biaya Tetap | Rp. 53.217.667,- |
| 2 | Biaya Variabel | Rp. 243.792.500,- |
| 3 | Penjualan dalam Rp | Rp. 338.400.300,- |
| 4 | Penjualan dalam Unit | 199.058 bungkus |

Sumber: Diolah penulis, 2020.

Margin Kontribusi

Jumlah nilai dari margin kontribusi akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba pada periode tersebut. Semakin besar nilai margin kontribusi yang diperoleh dari setiap produk yang dijualnya, semakin cepat juga bagi perusahaan untuk menutup biaya tetapnya dan mencapai laba yang diinginkan. Semakin kecil nilai margin kontribusi yang diperoleh dari setiap produk yang dijualnya, semakin lama juga perusahaan untuk menutup biaya tetapnya dan memperoleh laba yang diinginkan. Jika perusahaan telah

mampu untuk menjual produknya hingga jumlah tertentu dimana keseluruhan biaya tetapnya dapat ditutup, maka pada volume penjualan yang selanjutnya tersebut perusahaan akan memperoleh laba.

1. Rasio Marjin Kontribusi untuk tahun 2017 adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Rp.111.237.900}}{\text{Rp.320.438.100}} \times 100\% = 34,71\%$$

2. Rasio Marjin Kontribusi untuk tahun 2018 adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Rp.98.702.800}}{\text{Rp.329.750.700}} \times 100\% = 29,93\%$$

3. Rasio Marjin Kontribusi untuk tahun 2019 adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Rp.101.899.100}}{\text{Rp.331.581.600}} \times 100\% = 30,73\%$$

4. Rasio Marjin Kontribusi untuk tahun 2020 adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Rp.94.607.800}}{\text{Rp.338.400.300}} \times 100\% = 27,95\%$$

Pada tahun yang diramalkan yaitu tahun 2020 persentase *contribution margin* mengalami penurunan dari tahun sebelumnya dengan nilai sebesar 27,95%. Artinya pendapatan yang diperoleh setelah digunakan untuk menutupi biaya variabel yang ada masih belum sebanding dengan peningkatan biaya-biaya yang ada di setiap tahunnya sehingga laba yang akan dihasilkan nantinya juga akan mengalami penurunan.

Perencanaan Laba

Dilihat dari nilai marjin kontribusi pada tahun 2020 apabila harga jual produk tetap seharga Rp. 1.700,- maka besaran nilai laba atas penjualan akan mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Untuk mengatasi hal tersebut, diperlukan kebijakan yang mampu menaikkan perolehan laba sehingga dalam hal ini peneliti memilih untuk mengambil keputusan menaikkan harga jual. Hal ini dikarenakan faktor-faktor lain terkait hubungannya dengan analisis *break even point* seperti merubah biaya tetap, merubah biaya variabel, dan merubah komposisi produksi tidak dapat diprediksi secara spesifik.

Peneliti melakukan perencanaan laba dengan mengacu pada perolehan laba pada periode sebelumnya, yaitu pada tahun 2019 dengan persentase sebesar 14,94%. Sehingga persentase kenaikan laba yang diharapkan untuk tahun 2020 adalah sebesar 20% dari total biaya terkini yang dianggarkan.

Perencanaan laba tahun 2020 adalah sebagai berikut:

- Diharapkan laba 20% dari Rp. 297.010.167,-
= Rp. 59.402.033,-
- Penjualan = Target Laba Diharapkan + Total Biaya
= Rp. 59.402.033,- + Rp. 297.010.167,-
= Rp. 356.412.200,-
- Harga Jual = *Budget Sale* : Kuantitas Penjualan
= Rp. 356.412.200,- : 199.058 bungkus
= Rp. 1.790,-

Tabel 6. Perbandingan Penjualan, Total Biaya dan Laba.

| Tahun | Penjualan (Rp) | Total Biaya (Rp) | Laba (Rp) |
|-------|----------------|------------------|------------|
| 2017 | 320.438.100 | 259.662.200 | 60.775.900 |
| 2018 | 329.750.700 | 282.284.900 | 47.465.800 |
| 2019 | 331.581.600 | 282.017.500 | 49.564.100 |
| 2020 | 356.412.200 | 297.010.167 | 59.402.033 |

Sumber: Diolah penulis, 2020.

Dari tabel perbandingan penjualan, total biaya dan laba tersebut dijadikan acuan untuk membuat grafik di bawah ini:

Grafik 1. Perbandingan Penjualan, Total Biaya dan Laba.



Sumber: Menggunakan Ms. Excel (diolah penulis), 2020.

Marjin Kontribusi Setelah Kebijakan Perubahan Harga Jual

Tabel 7. Laba Kontribusi Tahun 2020

| Keterangan | 2020 (Rp) |
|----------------|-------------|
| Penjualan | 356.412.200 |
| Biaya Variabel | 243.792.500 |
| CM | 112.619.700 |
| Biaya Tetap | 53.217.667 |
| Laba | 59.402.033 |

Sumber: Diolah penulis, 2020.

Rasio *Contribution Margin* tahun 2020 dengan harga jual Rp 1.790,- adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{Rp.112.619.700}}{\text{Rp.356.412.200}} \times 100\% = 31,60\%$$

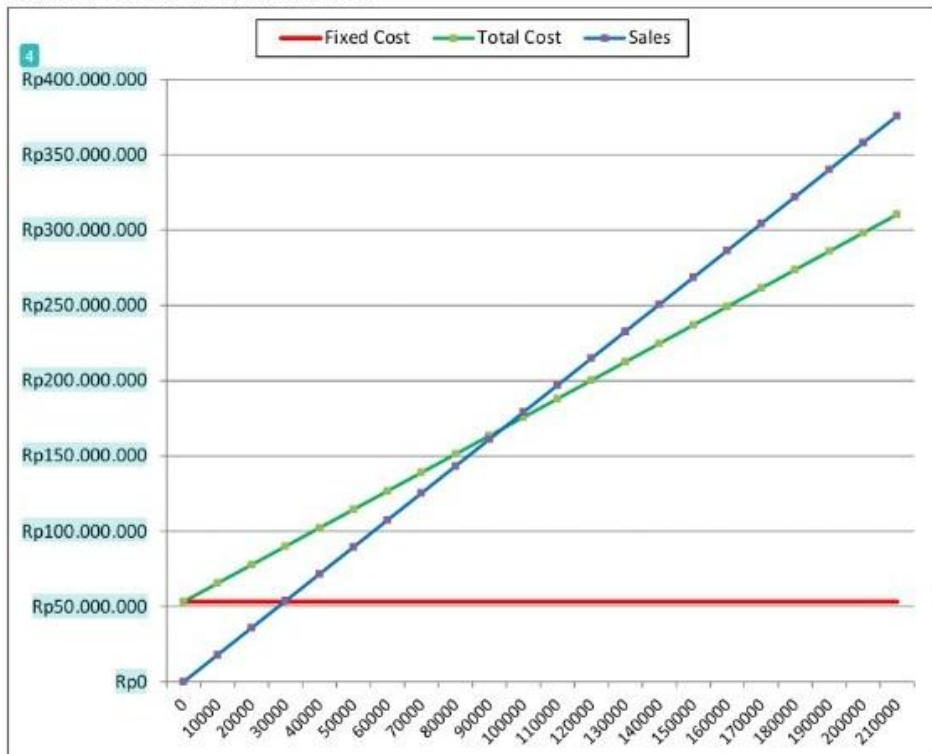
Break Even Point

Dengan mengetahui titik impas penjualan, manajer dapat mengetahui tingkatan sasaran volume penjualan terendah yang harus dicapai oleh perusahaan yang dipegangnya sehingga pada akhirnya akan diketahui besaran laba yang diperoleh.

Break Even Point tahun 2020 dengan harga jual Rp. 1.790,- adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP unit} &= \frac{\text{Rp.53.217.667}}{\text{Rp.1.790} - \text{Rp.1.225}} \\ &= 94.190 \text{ bungkus} \\ \text{BEP Rp} &= \frac{\text{Rp.53.217.667}}{31,60\%} \\ &= \text{Rp. 168.410.338,-} \end{aligned}$$

Grafik 2. *Break Even Point* tahun 2020.



Sumber: Menggunakan Ms. Excel (diolah penulis), 2020.

Margin of Safety

Batas keamanan merupakan jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Semakin tinggi batas keamanan, semakin rendah risiko untuk tidak mencapai titik impas.

Perhitungan *Margin of Safety* tahun 2020 adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{MOS Ratio} &= \frac{\text{Rp.338.400.300} - \text{Rp.190.403.101}}{\text{Rp.338.400.300}} \times 100\% \\ &= 43,73\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS dalam Rupiah} &= 43,73\% \times \text{Rp. 338.400.300,-} \\ &= \text{Rp. 147.982.451,-} \end{aligned}$$

Pembahasan

Berdasarkan analisis peramalan *time series forecasting*, analisis *break even* dan *margin of safety* yang dilakukan pada data biaya-biaya dan data penjualan UD. Budi Jaya Makmur pada periode 2017-2019 dapat diketahui bahwa UD. Budi Jaya Makmur mengalami permasalahan dalam usahanya untuk meningkatkan perolehan laba. Hal ini dapat dilihat dari perhitungan peramalan penjualan tahun 2020 dan 2021 yang mengalami peningkatan, namun hasil laba yang diperoleh menurun. Dilihat juga dari perhitungan analisis *break even point* yang menunjukkan tingginya tingkat titik *break even* yang mana hal ini mengartikan bahwa biaya untuk menghasilkan laba pada tahun ke tahun semakin sulit. Sehingga persentase *margin of safety* yang dihasilkan dari tahun ke tahun menunjukkan penurunan, hal ini mengartikan bahwa kondisi perusahaan akan semakin rawan mengalami kerugian.

Sebab Permasalahan

1. Manajemen perusahaan belum efektif dalam mengevaluasi biaya-biaya pengeluaran yang selalu fluktuatif bahkan cenderung terus meningkat, dibuktikan dengan meningkatnya biaya produksi yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 8. Perbandingan Total Biaya Produksi.

| Tahun | Volume Produksi | Biaya Produksi |
|-------|-----------------|------------------|
| 2017 | 772 resep | Rp 208.755.000,- |
| 2018 | 798 resep | Rp 230.565.200,- |
| 2019 | 742 resep | Rp 229.296.400,- |

Sumber: UD. Budi Jaya Makmur, diolah penulis. 2020.

2. Harga jual yang ditetapkan sebesar Rp 1.700,- belum mampu mendongkrak perolehan laba di tahun yang direncanakan atau di tahun yang akan datang. Apabila harga jual per bungkusnya tetap sebesar Rp 1.700,- maka perolehan laba ke depannya akan terus-menerus mengalami penurunan.

Pemecahan Masalah

1. Dari biaya-biaya yang dikeluarkan UD. Budi Jaya Makmur, biaya yang paling besar pengaruhnya terhadap perubahan laba adalah komponen biaya produksi. Sehingga untuk menyiasatinya perlu dilakukan upaya-upaya untuk menekan biaya produksi, yaitu salah satunya dengan cara mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang sama namun dengan harga yang lebih rendah. Pihak pimpinan perusahaan juga dapat mencari alternatif tenaga

- kerja lain yang rendah biayanya, atau lebih strategis lagi dengan cara menemukan dan menerapkan sistem produksi yang lebih efisien, artinya menganalisis pada sisi mana yang kemungkinan terjadi kebocoran dana dan pemborosan. Dari berbagai langkah tersebut, harga pokok produksi dapat ditekan.
2. Tergambarkan semakin tingginya nilai *break even point* dan menurunnya persentase *margin of safety* dengan tetap menetapkan harga jual produknya sebesar Rp 1.700,- membuktikan bahwa kemampuan perusahaan dalam memaksimalkan perolehan laba masih kurang efektif serta rawan untuk mengalami kerugian. Adapun besaran nilai *break even point* dan *margin of safety* apabila harga jual tetap sebesar Rp 1.700,- dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 9. Perbandingan nilai *Break Even Point*, *Margin of Safety* dan Volume Penjualan.

| Tahun | BEP dalam Rupiah | MoS (%) | Penjualan |
|-------|------------------|---------|------------------|
| 2017 | Rp 145.381.734,- | 54,63 | Rp 320.438.100,- |
| 2018 | Rp 171.189.442,- | 48,08 | Rp 329.750.700,- |
| 2019 | Rp 170.305.890,- | 48,64 | Rp 331.581.600,- |
| 2020 | Rp 190.403.101,- | 43,73 | Rp 338.400.300,- |

Sumber: Diolah penulis. 2020.

Sehingga dalam hal ini peneliti memilih untuk mengambil keputusan menaikkan harga jual agar mampu menaikkan perolehan laba. Faktor-faktor lain terkait hubungannya dengan analisis *break even point* seperti merubah biaya tetap, merubah biaya variabel, dan merubah komposisi produksi tidak dapat diprediksi secara spesifik. Dalam hal ini, pemilihan kebijakan untuk menaikkan harga jual merupakan langkah yang paling tepat untuk keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan perolehan laba.

Tabel 10. Volume Penjualan Setelah Kebijakan Harga.

| Tahun | Harga yang Direncanakan | Qty | Penjualan |
|-------|-------------------------|---------|------------------|
| 2017 | Rp 1.700,- | 188.493 | Rp 320.438.100,- |
| 2018 | Rp 1.700,- | 193.971 | Rp 329.750.700,- |
| 2019 | Rp 1.700,- | 195.048 | Rp 331.581.600,- |
| 2020 | Rp 1.790,- | 199.058 | Rp 356.412.200,- |

Sumber: Diolah penulis. 2020.

Simpulan

1. Volume penjualan selama 3 tahun terakhir (2017-2019) mengalami peningkatan namun besaran laba atas penjualan cenderung mengalami penurunan.
2. Biaya yang dikeluarkan setiap tahunnya mengalami kenaikan, baik itu biaya tetap maupun biaya variabelnya.
3. Analisis *Time Series Least Square* untuk meramalkan kondisi perusahaan pada dua tahun ke depan (2020-2021) masih menunjukkan hasil yang tidak maksimal sehingga nilai *break even point* semakin tinggi dan nilai *margin of safety* semakin rendah.
4. Nilai *break even point* sebelum ditetapkan kenaikan harga jual produk pada tahun 2020 adalah sebesar Rp. 190.403.101,- dan sebanyak 112.037 bungkus. Pada tahun 2021 adalah sebesar Rp. 207.090.504,- dan sebanyak 121.968 bungkus.
5. Nilai *margin of safety* sebelum ditetapkan kenaikan harga jual produk pada tahun 2020 sebesar 43,73% dan tahun 2021 sebesar 39,79%.

6. Kebijakan menaikkan harga jual produk dengan mengacu pada besaran nilai target laba yang diharapkan yaitu sebesar 20%, dapat meningkatkan penjualan dan laba yang diperoleh untuk dua tahun ke depan (2020-2021) sehingga nilai *break even point* menjadi lebih rendah dan nilai *margin of safety* menjadi semakin tinggi.
7. Setelah ditetapkan kebijakan kenaikan harga jual produk sebesar Rp. 1.790,- per bungkusnya pada tahun 2020 diperoleh nilai *break even point* sebesar Rp. 168.410.338,- dan sebanyak 94.190 bungkus. Pada tahun 2021 setelah ditetapkan kenaikan harga jual produk sebesar Rp. 1.827,- per bungkusnya didapatkan nilai *break even point* sebesar Rp. 172.961.248,- dan sebanyak 94.840 bungkus.
8. Setelah kenaikan harga jual produk, nilai *margin of safety* pada tahun 2020 menjadi sebesar 33,75% dan pada tahun 2021 sebesar 53,23%.
9. Elemen-elemen yang menentukan titik *break even* yaitu: harga jual produk, biaya variabel, biaya tetap dan perubahan volume penjualan. Apabila salah satu faktor yang ada mengalami perubahan, maka dapat mempengaruhi nilai *break even point*.

Rekomendasi

1. Untuk merencanakan laba di tahun-tahun yang akan datang sebaiknya UD. Budi Jaya Makmur menggunakan analisis *break even point* dan *margin of safety* karena pihak manajemen/pemilik dapat mengetahui kondisi perusahaan dalam kaitannya dengan usahanya untuk memperoleh laba, yaitu apakah itu akan mengalami kemudahan atau menemui kesulitan dengan melihat dari besaran nilai *Break Even Point* dalam rupiah dan dalam unit serta besaran persentase *Margin of Safety*.
2. Penerapan analisis *break even point* tersebut hendaknya disertai juga dengan pemahaman yang baik tentang pemisahan biaya tetap dan biaya variabel yang selama ini masih belum dilakukan oleh UD. Budi Jaya Makmur.
3. Sebaiknya UD. Budi Jaya Makmur dapat menekan biaya variabel yang digunakan dalam proses produksi, yaitu diantaranya biaya bahan baku terasi dan garam dengan cara mendapatkan *supplier* lain yang menawarkan harga lebih rendah karena kedua bahan ini dapat diperoleh secara langsung dari produsen/tangan pertama yang mayoritas di daerah tersebut merupakan petani garam dan produsen terasi udang.
4. Pada penelitian selanjutnya mengenai *break even point* sebaiknya selalu menggunakan pendekatan grafik untuk menunjukkan nilai/besaran titik impas, karena lebih memudahkan pembaca untuk menerima informasi yang diberikan. Serta dapat dilakukan penelitian lebih lanjut dengan menambahkan perhitungan *Degree of Operating Leverage* yang kegunaannya untuk mengukur perubahan pendapatan atau penjualan terhadap keuntungan perusahaan. Sehingga perusahaan dapat mengetahui perubahan laba operasi sebagai akibat dari perubahan penjualan.

Daftar Pustaka

- Aryanti, Retno, dkk. (2014). *Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Perencanaan Volume Penjualan dan Laba (Studi Kasus Pada PT. Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011-2013)*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 11 No. 1.
- Baris, Y.E dan 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 2 (3):1678.
- Garrison, dkk. (2013). *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.

- Harrison, Walter T. Jr dan Charles T. Horngren. (2012). *Akuntansi Keuangan Internasional Financial Reporting Standards*. Jakarta: Erlangga.
- Heizer, Jay dan Render, Barry. (2011). **Manajemen Operasi**. (Edisi 9). Jakarta: Salemba Empat.
- Jalaluddin D, Darminto, dan Topowijino. (2014). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013)*. Universitas Brawijaya. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol. 13 No 1.
- Jumingan. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Kasmir. (2013). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Marhaeni, Agustina Pradita. (2011). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel Di Kecamatan Pedurungan Periode 2004-2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur)*. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Maryati. (2010). *Statistika Ekonomi dan Bisnis*. Edisi Revisi Cetakan Kedua. Yogyakarta: (UPP) AMPYKPN.
- Muliono, Wiwit. (2018). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus UD. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara)*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Medan.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. (2014). *Sistem Akuntansi*. Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Narafin, M. (2013). *Penganggaran Perusahaan*. Edisi Ketiga Cetakan Kedua. Jakarta: Salemba Empat.
- Pangemanan, Joy Toar. (2016). *Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada PT. Kharisma Sentosa Manado*. Universitas Sam Ratulangi Manado. *Jurnal EMBA 4* (1):376-385.
- Praticia Ponombon, Christine. (2013). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprima. Universitas Sam Ratulangi Manado*. *Jurnal EMBA 1* (4):1250-1261.
- Rachel T, Jullie J. Sondakh, Winston P. (2018). *Analisis Titik Impas dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Soho Industri Pharmasi Cabang Manado*. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern 13* (3):373-380.
- Rachmina, D., dan Sari, S.W. (2017). *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Cetakan ke-4. Jakarta: Polimedia Publishing.
- Riana, Dwiza. (2012). *Statistika Deskriptif Itu Mudah*. Tangerang: Jelajah Nusa.
- Riyanto, Bambang. (2010). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Erlangga.

1

Salman, K.R, dan Farid, EC. M. (2017). *Akuntansi Manajemen teori dan Aplikasi*. Cetakan Keempat. Jakarta: Polimedia Publishing.

Siregar, Baldrick dan Bambang Suropto. (2013). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.

1

Sunanto. (2016). *Analisis Break Even Point Dalam Menentukan Harga Sewa Kamar Pada Hotel Ranggonang Sekayu*. Jurnal Akuntansi Politeknik Sekayu. Vol. 5 No. 2.

Supriyono. (2011). *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Buku 1 Edisi 2. Yogyakarta: BPFE.

16

Utari, Dewi, dkk. (2014). *Manajemen Keuangan: Kajian Praktik dan Teori Dalam Mengelola Keuangan Organisasi Perusahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.