

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM NARA GROSIR DESA GROGOL KECAMATAN DUKUHTURI KABUPATEN TEGAL

Ratna Ayu Yuliani¹, Asrofi Langgeng Noermansyah², Dewi Kartika³

^{1,2} Program Studi D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama

Korespondensi email: ratnaayu216@gmail.com

Abstrak

UMKM Nara Grosir adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang penjualan pakaian, jilbab, aksesoris maupun kosmetik. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis laporan keuangan bulan Mei 2021 untuk merencanakan laba pada bulan Juni 2021. Jenis penelitian ini yaitu deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu break even point, contribution margin, margin of safety, perencanaan laba. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, studi pustaka dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan BEP (Rupiah) pada bulan Mei 2021 sebesar Rp. 54.042.553 sedangkan BEP (Unit) sebesar 1.633. Dalam penjualan dan perencanaan laba UMKM merencanakan laba untuk bulan Juni 2021 sebesar 5% untuk menapai kenaikan laba, maka harus menaikkan penjualan sebesar 6.336 atau sebesar Rp. 218.658.000. Berdasarkan perhitungan penjualan dan perencanaan laba maka diperoleh margin of safety sebesar 53% dan contribution margin rasio sebesar 47% hal ini menunjukkan bahwa UMKM mendapatkan toleransi penurunan penjualan sebesar 53%, apabila UMKM mengalami penurunan penjualan melebihi 53% maka UMKM akan mengalami kerugian. Kesimpulan dengan menggunakan analisis break even point dapat mengetahui seberapa besar unit yang harus dijual agar memperoleh laba yang diinginkan dari sebuah perencanaan.

Kata Kunci : Break Even Point, Perencanaan Laba, UMKM

ANALYSIS OF *BREAK EVEN POINT* (BEP) AS A PROFIT PLANNING TOOL AT MSME NARA GROSIR IN GROGOL VILLAGE, DUKUHTURI DISTRICT, TEGAL REGENCY.

Abstract

MSME Nara Grosir is a business engaged in the sale of clothing, headscarves, accessories and cosmetics. The purpose of this study was to analyze the financial statements for May 2021 to plan profits in June 2021. This type of research is descriptive with a quantitative approach. Data analysis methods used in this study were break even point, contribution margin, margin of safety, profit planning. Data collection techniques were interviews, observation, literature study and documentation. The results of this study indicated that the calculation of BEP (Rupiah) in May 2021 is Rp. 54,042,553 while the BEP (Unit) is 1,633. In sales and profit planning, MSMEs plan profit for June 2021 by 5% to achieve an increase in profit, then they must increase sales by 6,336 or Rp. 218,658,000. Based on the calculation of sales and profit planning, a margin of safety of 53% is obtained and a contribution margin ratio of 47%, this shows that MSMEs have a tolerance for a 53% decline in sales, if MSMEs experience a decrease in sales exceeding 53%, MSMEs will experience losses. The conclusion by using break even point analysis can find out how many units must be sold in order to obtain the desired profit from a plan.

Key Words: Break Even Point, Profit Planning, MSME

PENDAHULUAN

Perusahaan memiliki tujuan awal dari pendirian suatu usaha, yaitu mencapai target laba bagi perusahaan. Pencapaian laba tersebut dapat terealisasi apabila perusahaan juga melakukan perencanaan terhadap target volume penjualan. Kegiatan bisnis memiliki suatu tujuan yang selalu mengarah pada tingkat penerimaan laba agar dapat digunakan sebagai sumber dana dalam memenuhi kebutuhan perusahaan itu sendiri. Ketika laba yang diterima telah mencapai target, tentu perkembangan perusahaan semakin kuat dengan persaingan yang cukup ketat diantara perusahaan lainnya. Sebaliknya apabila industri tidak mencapai laba yang diinginkan, maka industri tersebut akan mengalami kerugian. Karena kemajuan dan perkembangan dari sebuah usaha tidak hanya berdampak positif melainkan dapat berdampak negatif terhadap perusahaan itu sendiri apabila perusahaan tidak dapat melakukan analisis perencanaan yang baik.

Analisis *break even point* sering digunakan dalam perencanaan keuangan sehingga manajer dapat mengambil keputusan untuk meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan melakukan prediksi keuntungan yang diharapkan melalui penentuan harga jual persatuan, produksi minimal, pendesaian produk, dan lainnya. Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi.

Untuk dapat menentukan analisis *Break Even Point* (BEP) biaya yang terjadi harus

dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu industri hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah *break even* dalam industri tersebut. Masalah *break even* baru muncul apabila suatu industri disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara dapat diketahui bahwa permasalahan yang dialami UMKM Nara Grosir yaitu belum melakukan perencanaan laba dalam usahanya karena pemilik UMKM menganggap dan memiliki pemahaman jika menjual barang diatas harga beli maka akan dianggap mendapatkan laba, atau semakin tinggi tingkat penjualan yang dilakukan maka semakin banyak laba yang akan diperoleh.

Hal ini di sebabkan karena ketidaktahuan pemilik atau karyawan UMKM adanya perhitungan BEP dalam perencanaan laba usaha. Akibatnya akan berdampak terjadinya kerugian karena tidak mengetahui tingkat penjualan minimal yang harus dicapai dan seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun. Oleh karena itu, perlu dilakukan perhitungan *break even point* sebagai alat bantu perencanaan laba yang nantinya diharapkan dapat membantu melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan dalam perolehan laba usaha yang diinginkan

METODE

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif yaitu dengan melakukan mengidentifikasi dan memberikan gambaran tentang penerapan perencanaan laba menggunakan *break even point* pada UMKM Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhuri Kabupaten Tegal.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer menurut Sugiyono (2016: 225)^[13] merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini seperti observasi yang dilakukan secara langsung pada UMKM dengan mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir. Data sekunder menurut Sugiyono (2016: 225)^[13] merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau lewat dokumen. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini seperti penelitian terdahulu yang berkaitan tentang *break even point* sebagai alat perencanaan laba, sejarah berdirinya usaha, data-data pemakaian biaya dan laba penjualan pada UMKM Nara Grosir.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan penulis selama 4 bulan dari Maret – Juni 2021.

Lokasi penelitian ini bertempat pada UMKM Nara Grosir yang beralamat di Jl. Cut nyak dien Desa Grogol Kecamatan Dukuhuri Kabupaten Tegal Jawa Tengah.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan wawancara, observasi, studi pustaka, dan dokumentansi.

Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif yaitu mengidentifikasi dan memberikan gambaran tentang penerapan perencanaan laba menggunakan *break even point* pada UMKM Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhuri Kabupaten Tegal.

Langkah – langkah yang ditempuh saat melakukan analisis data adalah sebagai berikut :

- 1) Langkah awal yang dilakukan dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data historis yaitu berupa sejarah UMKM, data penjualan, biaya-biaya dan harga jual dari usaha yang dipilih sebagai objek penelitian yaitu UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhuri Kabupaten Tegal.
- 2) Setelah memperoleh data yang telah dibutuhkan, selanjutnya memisahkan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh UMKM menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.
- 3) Selanjutnya menghitung *break even point*, *contribution margin*, *margin of safety* serta perencanaan laba dan penjualan.

a. Menurut Garrison, dkk (2013)^[7] rumus *break even point* dalam rupiah adalah sebagai berikut :

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

Sedangkan rumus untuk mencari *break even point* dalam unit yang biasa digunakan adalah sebagai berikut :

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

Keterangan :

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

P = Harga Jual per Unit

V = Biaya Variabel per Unit

S = Sales (Penjualan/Pendapatan)
 BEP (Rp)= Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah
 BEP (Q) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam Unit

b. Menurut Garrison, dkk (2013)^[7] rumus *contribution margin* adalah sebagai berikut:

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

Keterangan :

VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

S = Sales (Penjualan/Pendapatan)

c. Menurut Garrison, dkk (2013)^[7] rumus *margin of safety* adalah sebagai berikut :

$$MOS = \frac{\text{Pend. Penjualan} - \text{BEP}}{\text{Pend. Penjualan}} \quad 100\%$$

d. Menurut Garrison, dkk (2014:225)^[4] rumus perencanaan laba adalah sebagai berikut :

$$S = \frac{Fc + (S)\pi}{CMR}$$

Keterangan :

S = Penjualan (Pendapatan)

FC = Biaya Tetap

CMR = *Contribution Margin Ratio*

π = % laba yang diinginkan

4) Menganalisis hasil yang telah dihitung kemudian menyusun asumsi laba maksimal yang diperoleh UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal.

5) Penarikan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Biaya UMKM Nara Grosir Bulan Mei 2021

No	Keterangan	Jenis Biaya	
		Variabel (Rp)	Tetap (Rp)
	Biaya Persediaan		
1	Barang Dagang	Rp. 60.000.000	
2	Biaya Komisi	Rp. 1.000.000	
3	Biaya Transportasi	Rp. 600.000	
4	Upah Tenaga Kerja	Rp. 200.000	
5	Gaji Karyawan		Rp. 3.000.000
6	Biaya Makan Karyawan		Rp. 900.000
7	Biaya Sewa		Rp. 20.000.000
8	Biaya Lain-lain		Rp. 1.500.000
	Total Biaya	Rp .61.800.000	Rp. 25.400.000

Sumber : Data diolah, 2021

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa total biaya variabel merupakan biaya terbesar yang dikeluarkan oleh Umkm Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal yaitu sebesar Rp. 61.800.000 sedangkan biaya tetap yang dikeluarkan pada bulan Mei 2021 yaitu sebesar Rp. 25.400.000 .

Tabel 2. Data Volume Penjualan, Harga Jual dan Pendapatan

No	Pendapatan	Harga Jual (Rp)	Volume Penjualan
1	Rp. 114.545.000	33.789	3.390

Sumber : Data diolah, 2021

Dapat dilihat pada tabel 2 data volume penjualan, harga jual dan pendapatan di atas bahwa pada bulan Mei 2021 di dapatkan pendapatan produk sebesar Rp. 114.545.000 dengan harga jual sebesar Rp. 33.789 dihasilkan volume penjualan produk sebesar 3.390

Tabel 3. Rekapitulasi Hasil Analisis

Analisis	Hasil
BEP (Rupiah)	Rp. 54.042.553
BEP (Unit)	1.633
<i>Contribution Margin Ratio</i>	47%
<i>Contribution Margin of Safety</i>	53%
Perencanaan Laba (Rp)	Rp. 333.202.381

Dalam analisa BEP biaya – biaya dan harga jual haruslah konstan karena naik turunnya akan mempengaruhi BEP dan pengklasifikasian biaya menghasilkan biaya tetap sebesar Rp. 61.800.000 , biaya variabel sebesar Rp. 25.400.000 dan biaya semi variabel sebesar Rp. 50.000.

Berdasarkan analisis *break even point*, penjualan yang harus di pertahankan oleh UMKM Nara Grosir akan mengalami kondisi titik impas (*brek even point*) pada bulan Juni 2021 adalah sebesar Rp. 54.042.553 atau saat penjualan produk sebesar 1.633 dan margin kontribusinya yaitu sebesar 47% dengan tingkat margin pengamanan sebesar 53% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan UMKM mengalami kerugian adalah 53% dan pada bulan Juni 2021 penulis mengestimasi adanya peningkatan laba UMKM sebesar 5% dengan ini maka pendapatan yang di peroleh Umkm pada bulan Juni 2021 sebesar Rp. 333.202.381 untuk mencapai peningkatan laba harus melakukan penjualan sebesar 6.336 atau sebesar Rp. 218.658.000 .

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari bab sebelumnya maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil penelitian perencanaan laba menggunakan analisis *break even point* pada UMKM Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhhuri Kabupaten Tegal dapat mengetahui besar penjualan yang dihasilkan, dimana UMKM tidak mengalami kerugian maupun mendapatkan keuntungan (titik impas). UMKM juga dapat mengetahui batas kerugian melalui margin pengaman (*margin of safety*). Dengan menggunakan analisis *break even point*, UMKM dapat mengetahui seberapa besar unit yang harus dijual agar memperoleh laba yang diinginkan dari sebuah perencanaan.
2. UMKM Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhhuri Kabupaten Tegal akan mengalami kondisi titik impas (*break even point*) ketika harus mempunyai pendapatan penjualan produk yaitu sebesar Rp. 54.042.553 atau harus dapat menjual produk sebesar 1.633, dan UMKM Nara Grosir mempunyai CMR (*contribution margin rasio*) yaitu sebesar 47% dan MOS (*margin of safety*) sebesar 53%. UMKM Nara Grosir ingin merencanakan laba sebesar 5%, maka harus menaikkan penjualan sebesar 6.336 atau sebesar Rp. 218.658.000 sehingga kondisi penjualan atau pendapatan produk mencapai Rp. 333.202.381 .

Saran

Adapun saran yang diberikan kepada Umkm Nara Grosir Grogol Kecamatan Dukuhhuri Kabupaten Tegal sebagai berikut :

1. Hendaknya UMKM Nara Grosir melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku biaya karena hal ini akan diperlukan dalam melakukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break even point* untuk mengetahui volume penjualan pada periode berikutnya. Sehingga memudahkan UMKM

- Nara Grosir untuk menetapkan harga dan laba yang diharapkan.
2. UMKM sebaiknya lebih memperhatikan masalah perencanaan. Khususnya mengenai perencanaan penjualan, karena hal tersebut berpengaruh langsung terhadap perolehan laba. Dalam melakukan perencanaan penjualan perlu diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan seperti data historis meliputi kuantitas, kualitas, dan harga. Selain itu kebijakan UMKM yang berhubungan dengan masalah penjualan seperti penentuan laba yang diinginkan, pemasaran, tenaga kerja yang dimiliki, modal, dan sebagainya yang perlu diperhatikan.
 3. UMKM Nara Grosir sebaiknya dapat menerapkan analisis *break even point* sebagai alat bantu dalam perencanaan laba agar dapat mengetahui volume penjualan minimum, titik impas dan *margin of safety* sehingga UMKM Nara Grosir dapat terhindar dari kerugian.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penelitian ini dapat dilaksanakan dengan baik berkat bantuan dari berbagai pihak, untuk itu peneliti mengucapkan terima kasih kepada ibu Nur Rahma Yulyanne selaku owner yang telah memberi izin untuk melakukan observasi di UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal.

DAFTAR PUSTAKA

- Aufar, Arizali. (2013). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). *Skripsi*. Universitas Widyatama.
- Di Ungaran, T.B.I.P. (2016). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Produk Tahu Baxo* (Studi Kasus Pada UMKM).
- Sari, N. (2020). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Dalam*

Perencanaan Laba Pada CV. Sai Tenrisau. Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Makassar.

- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), 9-28.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 7 Tahun 2021
<https://jdih.setkab.go.id/>
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 5. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.
- Sugiyono (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Malik, C. U. (2019). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Droup Out Coffee*.