

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI PERENCANAAN LABA PADA
HOME INDUSTRY KERIPIK TEMPE MBOK EROH BANYUWANGI**

***BREAK EVEN POINT ANALYSIS AS PROFIT PLANNING IN HOME INDUSTRY
KERIPIK TEMPE MBOK EROH BANYUWANGI***

Sintawati¹⁾, Aldy Bahaduri Indraloka¹⁾, Novilia Kareja¹⁾

¹⁾ Studi Agribisnis, Politeknik Negeri Banyuwangi)
E-mail: sintawati2711@gmail.com

Informasi Artikel

Jurnal Javanica
<https://jurnal.poliwangi.ac.id/index.php/javanica>

E-ISSN 2963-8186

<https://doi.org/10.57203/javanica.v3i1.2024.25-38>

Draft awal 12 October 2023
Revisi 23 April 2024
Diterima 20 June 2024

Diterbitkan oleh
Jurnal Javanica
Program Studi Agribisnis
Politeknik Negeri
Banyuwangi

ABSTRAK

Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh Banyuwangi merupakan salah satu industri rumah tangga yang mengolah bahan baku menjadi makanan ringan. Penentuan laba belum dilakukan, sehingga tidak diketahui kondisi titik impas usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui posisi titik impas *home industry* dengan adanya perencanaan laba. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan data primer yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penentuan sampel dilakukan dengan teknik *purposive sampling*. Sampel dalam penelitian ini adalah pemilik usaha dan admin keuangan *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh. Analisis data dalam perencanaan laba menggunakan Analisis Penerimaan, Analisis Biaya, Margin Kontribusi, *Break Even Point* (BEP), dan *Margin of Safety* (MoS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai positif bisnis tersebut akan terus berlanjut berdasarkan evaluasi dari hasil analisis *Break Even Point*nya karena *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh pada tahun 2022 berada dalam kondisi surplus. Analisis perencanaan laba tahun 2023 yang dilakukan pada *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh diketahui bahwa industri mampu melaksanakan kegiatan operasionalnya dengan baik dan tingkat keamanan labanya terjamin sebesar 38,8%.

Kata kunci : *Break Even Point*, Margin Kontribusi, *Margin of Safety*, Perencanaan Laba.

ABSTRACT

Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh Banyuwangi is one of the home industries that processes raw materials into snacks. Determining profit has not used, so it is not known the condition *Break Even Point* of the business. The purpose of this research is to determine the *Break Even Point* of the home industry with profit planning. This research involves a quantitative approach. Data collection techniques use primary data obtained through observation, interviews, and documentation. Determination of the sample was done by purposive sampling technique. This sample in this research is the business owner and finance admin of the *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh. The data analysis in profit planning uses Revenue Analysis, Cost Analysis, Contribution Margin, *Break Even Point* (BEP), and *Margin of Safety* (MoS). The results of the study show that the positive value of the business will continue based on the evaluation of the *Break Even Point* (BEP) analysis because the *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh in 2022 is already in surplus condition. Analysis of profit planning for 2023 carried out at the *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh shows that the industry is able to carry out its operational activities well and the *Margin of Safety* (MoS) is guaranteed at 38.8%.

Keywords: Break Even Point, Contribution Margin, Margin of Safety, Profit Planning.

I. PENDAHULUAN

Industri berdiri tentu memiliki tujuan yang ingin dicapai yaitu untuk memperoleh laba yang maksimal (Purwanto dan Watini, 2020). Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya yang dikeluarkan, volume produk yang dijual, dan harga jual produk. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan. Oleh karena itu, hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peran yang sangat penting dalam perencanaan laba (Belmo dan Neno, 2020). *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh berdiri sejak tahun 2015 dengan 3 orang pekerja mulai dari proses produksi hingga distribusi. Produk yang dihasilkan yaitu keripik tempe dengan nomor sertifikat izin PIRT yang diperoleh pada tahun 2021. Produk keripik tempe dijual seharga Rp15.000,00/bungkus. Data penjualan pada tahun 2022 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Penjualan pada *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh 2022

No.	Bulan	Kuantitas (Bungkus)	Harga Jual	Penerimaan
1	Januari	537	Rp15.000,00	Rp8.055.000,00
2	Februari	368	Rp15.000,00	Rp5.520.000,00
3	Maret	472	Rp15.000,00	Rp7.080.000,00
4	April	628	Rp15.000,00	Rp9.420.000,00
5	Mei	592	Rp15.000,00	Rp8.880.000,00
6	Juni	558	Rp15.000,00	Rp8.370.000,00
7	Juli	526	Rp15.000,00	Rp7.890.000,00
8	Agustus	452	Rp15.000,00	Rp6.780.000,00
9	September	435	Rp15.000,00	Rp6.525.000,00
10	Oktober	410	Rp15.000,00	Rp6.150.000,00
11	November	393	Rp15.000,00	Rp5.895.000,00
12	Desember	381	Rp15.000,00	Rp5.715.000,00

Sumber : *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh, 2023

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa penurunan volume penjualan terjadi pada bulan Februari karena kenaikan harga minyak goreng. Kenaikan harga minyak goreng yang ada di pasaran mencapai 50% lebih dari harga sebelumnya. Hal ini tentunya berdampak pada masyarakat khususnya pelaku usaha karena selain harus mengeluarkan biaya yang cukup besar, minyak goreng juga sangat susah untuk didapatkan di pasaran (Siahaan, *et al.*, 2022). Adanya permasalahan tersebut *home industry* berinisiatif untuk mengurangi berat bersih produk yang dijual daripada menaikkan harga jualnya. Awalnya dijual dalam kemasan 250 gram kini menjadi 200 gram dengan harga jual yang sama yaitu Rp15.000,00 per bungkus.

Hasil survei dan wawancara yang telah dilakukan, diketahui permasalahan yang terdapat pada *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh yaitu selama usaha tersebut berdiri tidak melakukan perhitungan perencanaan laba dan tidak mengetahui pengelompokan biaya tetap maupun biaya variabel. Berdasarkan hasil penelitian Arfianti dan Reswanda (2020) mengatakan “*MSMEs are advised to classify costs to prepare financial reports and apply a BEP analysis to determine financial condition*”.

Maka perlu adanya analisis biaya dalam menghitung perencanaan laba salah satunya menggunakan analisis *Break Even Point* untuk mengetahui titik impas *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh sehingga dapat menentukan target laba yang ingin dicapai.

II. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Dusun Lebak RT 01 RW 01 Desa Grogol Kecamatan Giri Kabupaten Banyuwangi tepatnya pada *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data primer dan data sekunder. Responden yang akan dijadikan sumber data yaitu pemilik usaha dan admin keuangan *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh. Teknik analisis data pada penelitian ini meliputi beberapa teknik analisis, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Analisis Penerimaan

Penerimaan adalah hasil dari perkalian jumlah produksi dengan harga jual, dengan demikian besarnya penerimaan tergantung pada dua variabel yaitu harga jual dan jumlah produk yang dijual (A. Hakim, *et al.*, 2022). Menurut Firdaus (2012) secara matematis penerimaan total dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

TR = *Total Revenue* atau Total Penerimaan (Rp)

P = *Price* atau Harga per Unit (Rp)

Q = *Quantity* atau Volume Produk yang Terjual

2. Analisis Biaya

Pada saat menganalisis *Break Even Point* hal yang perlu dilakukan sebelumnya yaitu mengidentifikasi biaya yang disesuaikan berdasarkan sifatnya. Macam-macam biaya berdasarkan sifatnya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan meskipun tidak melakukan aktivitas apapun atau bahkan ketika melakukan aktivitas yang sangat banyak sekalipun (Assegaf, 2019). Biaya variabel adalah jumlah biaya marjinal terhadap semua unit yang diproduksi (Assegaf, 2019). Biaya Total (*Total Cost*) adalah keseluruhan jumlah biaya produksi yang telah dikeluarkan pada suatu usaha (Firdaus, 2012). Menurut Firdaus (2012) secara matematis biaya total dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

TC = *Total Cost* atau Total Biaya (Rp)

FC = *Total Fixed Cost* atau Total Biaya Tetap (Rp)

VC = *Total Variable Cost* atau Total Biaya Variabel (Rp)

3. Margin Kontribusi

Margin kontribusi memiliki peran penting bagi suatu usaha untuk mengetahui seberapa jauh tingkat pengembalian uang dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Selain itu juga menghitung *contribution margin ratio* (CMR) yang merupakan perbandingan antara margin kontribusi (total penghasilan dikurangi biaya variabel) dengan total penghasilan/penjualan, dan digunakan untuk menghitung perubahan penjualan dengan cara mengalikan angka rasio margin dengan angka perubahan penjualan yang telah diterapkan oleh perusahaan (Nadhiroh, *et al.*, 2022). Secara matematis CM dan CMR dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$CM = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \dots\dots\dots(3)$$

$$CMR = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}} \dots\dots\dots(4)$$

4. Analisis Break Even Point

Break Even Point dalam unit merupakan gambaran jumlah unit produk yang harus dihasilkan pada tingkat biaya tetap dan biaya variabel serta harga tertentu agar mencapai titik impas, sehingga tidak mengalami rugi maupun untung atau sama dengan nol. Menurut Firdaus (2012) secara matematis BEP Unit dirumuskan sebagai berikut :

$$BEP (Q) = \frac{TFC}{P - AVC} \dots\dots\dots(5)$$

Break Even Point dalam rupiah merupakan gambaran jumlah rupiah penerimaan yang harus didapat pada tingkat biaya tetap dan biaya variabel serta harga tertentu agar mencapai titik impas, sehingga tidak mengalami rugi maupun untung atau sama dengan nol. Menurut Firdaus (2012) secara matematis BEP Rupiah dirumuskan sebagai berikut :

$$BEP (Rp) = \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}} \dots\dots\dots(6)$$

5. Analisis Break Even Point dalam Perencanaan Laba

Perencanaan laba membuat pemilik usaha akan mudah dalam melakukan perkiraan anggaran yang dibutuhkan, dengan mengetahui titik impas yang telah ditetapkan. Anggaran meliputi seluruh biaya-biaya yang ada di dalam industri, harga jual dan volume penjual produk tersebut. Anggaran ini berguna untuk menentukan volume usaha yang diperlukan guna menghasilkan tingkat laba. Perhitungan yang serupa yaitu penerimaan dikurangi seluruh total biaya merupakan laba yang diterima. Menurut Firdaus (2012) perhitungan yang dapat digunakan untuk mengetahui penjualan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diinginkan sebagai berikut :

$$BEP (Rp) = \frac{TFC + \pi}{1 - \frac{AVC}{P}} \dots\dots\dots(7)$$

$$BEP (Q) = \frac{TFC + \pi}{P - AVC} \dots\dots\dots(8)$$

Keterangan:

BEP (Rp) = Titik impas dalam rupiah

BEP (Q) = Titik impas dalam unit

- TFC = Total biaya tetap (Rp)
 π = Laba direncanakan (Rp)
P = Harga jual per unit (Rp)
AVC = Biaya variabel per unit (Rp)

6. Margin of Safety

Perusahaan lebih baik mempunyai *Margin of Safety* yang besar dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai *Margin of Safety* yang rendah, karena *Margin of Safety* memberikan gambaran kepada manajemen tentang penurunan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita rugi. Semakin tinggi *Margin of Safety* semakin rendah risiko untuk tidak balik modal (Aminus dan Sarina, 2022). Menurut Sugiono (2009) rumus dari *Margin of Safety* adalah sebagai berikut :

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan diproyeksikan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan diproyeksikan}} \times 100\% \dots \dots \dots (9)$$

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh merupakan sebuah usaha industri rumah tangga berskala mikro yang berdiri sejak tahun 2015. *Home Industry* tersebut didirikan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan agar mampu meningkatkan perekonomian keluarga. *Home Industry* ini beralamat di Dusun Lebak RT 01 RW 01 Desa Grogol Kecamatan Giri Kabupaten Banyuwangi. Ibu Nurul Fahiroh selaku pemilik industri memilih usaha keripik tempe karena bahan bakunya mudah didapat dengan harga terjangkau. *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh telah memiliki perizinan usaha yang baru diperoleh sejak April 2023. Produk Keripik Tempe Mbok Eroh telah memiliki Sertifikat Produksi PIRT yang diperoleh sejak Desember 2021 dan Sertifikat Halal sejak Juni 2023. Keripik tempe ini dikemas rapi menggunakan plastik bening dan diberi label kecil berupa stiker sebagai informasi dari produk Keripik Tempe Mbok Eroh dengan harga jual keripik tempe sebesar Rp 15.000,00 per kemasan.

1. Analisis Penerimaan

Penerimaan adalah jumlah unit yang dijual (Q) dikalikan dengan harga jual (P) (Firdaus, 2012). Penerimaan pada penelitian di *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh ini merupakan jumlah produk keripik tempe per kemasan yang terjual dikalikan dengan harga jual per kemasan. Penerimaan yang diperoleh *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh pada tahun 2022 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Data Penerimaan Keripik Tempe Tahun 2022

No.	Bulan	Produksi (Kg)	Kuantitas (Bungkus)	Harga Jual	Penerimaan
1	Januari	135	537	Rp15.000,00	Rp8.055.000,00
2	Februari	74	368	Rp15.000,00	Rp5.520.000,00
3	Maret	95	472	Rp15.000,00	Rp7.080.000,00
4	April	126	628	Rp15.000,00	Rp9.420.000,00

No.	Bulan	Produksi (Kg)	Kuantitas (Bungkus)	Harga Jual	Penerimaan
5	Mei	119	592	Rp15.000,00	Rp8.880.000,00
6	Juni	112	558	Rp15.000,00	Rp8.370.000,00
7	Juli	106	526	Rp15.000,00	Rp7.890.000,00
8	Agustus	91	452	Rp15.000,00	Rp6.780.000,00
9	September	87	435	Rp15.000,00	Rp6.525.000,00
10	Oktober	82	410	Rp15.000,00	Rp6.150.000,00
11	November	80	393	Rp15.000,00	Rp5.895.000,00
12	Desember	77	.381	Rp15.000,00	Rp5.715.000,00
Total Produksi					1.184 Kg
Total Unit (Q)					5.752 Bungkus
Harga Jual per Unit (P)					Rp15.000,00
Total Penerimaan (TR)					Rp86.280.000,00

Sumber: Tugas Akhir, 2023

Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh pada tahun 2022 memiliki penerimaan sebesar Rp86.280.000,00 yang diperoleh dari kuantitas produk yang terjual sebanyak 5.752 bungkus dengan harga jual sebesar Rp15.000,00. Penerimaan tertinggi terjadi pada bulan April 2022 yaitu sebesar Rp9.420.000,00. Tingginya penerimaan pada bulan April tersebut dikarenakan menjelang hari raya Idul Fitri sehingga permintaannya sedikit naik dari bulan sebelumnya.

2. Analisis Biaya

Biaya adalah pengorbanan ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu (Brahim, 2019). Menurut Kasmir (2012) dalam analisis *Break Even Point* hanya menggunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh perlu mengelompokkan biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan.

a. Biaya Tetap

Biaya tetap yang dikeluarkan oleh *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh pada tahun 2022 sebesar Rp32.316.000. Tempat produksi keripik tempe berada di rumah pemiliknya sendiri sehingga hanya mengeluarkan biaya pajak bumi bangunan sebesar Rp84.500,00 per tahun. Dalam aktivitas pemasaran, pemilik usaha memerlukan biaya paket data untuk kebutuhan promosi dan komunikasi dengan pembeli yang memerlukan biaya sebesar Rp1.200.000,00 per tahun. Biaya air yang dikeluarkan oleh *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh dalam satu tahun sebesar Rp60.000,00. Dalam proses distribusi produk, terdapat biaya transportasi untuk kendaraan sepeda motor yang digunakan sebesar Rp1.920.000,00 per tahun. Pekerja yang ada pada *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh terdapat 3 orang, setiap pekerja mendapat upah sebesar Rp50.000,00 per hari, dalam satu bulan terdapat 16 hari kerja, maka

pengeluaran biaya tenaga kerja dalam satu bulan sebesar Rp2.400.000,00 sehingga dalam satu tahun terdapat 576 Hari Orang Kerja (HOK) yang menghabiskan biaya tenaga kerja sebesar Rp28.800.000,00. Biaya penyusutan yang dikeluarkan dalam satu tahun sebesar Rp251.500,00 yang berasal dari penyusutan alat dan mesin yang digunakan oleh *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh.

b. Biaya Variabel

Biaya variabel yang dikeluarkan oleh *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh pada tahun 2022 sebesar Rp33.503.075,00 sedangkan biaya variabel per unit sebesar Rp5.824,596. Kedelai dan tepung tapioka yang dihabiskan untuk memproduksi keripik tempe pada tahun 2022 sebanyak 800 kg. Garam dan ragi yang digunakan dapat diestimasikan kebutuhannya selama satu bulan sekali menghabiskan satu bungkus garam yang berisi 250 gram dan 1 kg ragi untuk fermentasi tempe. Adanya perbedaan harga minyak goreng pada bulan Februari dapat mempengaruhi tingginya biaya yang dikeluarkan, sehingga terdapat dua perhitungan yang berbeda untuk kebutuhan minyak bulan Februari yang menghabiskan sebanyak 30 liter dengan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp840.000,00, sedangkan selain bulan Februari menghabiskan sebanyak 470 liter dengan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp6.580.000,00. Bahan bakar untuk menggoreng keripik tempe dengan kompor memerlukan gas isi ulang untuk setiap dua resep produksi yang menghabiskan biaya sebesar Rp1.800.000,00 dalam satu tahun. Komponen lainnya yang masuk ke dalam kelompok biaya variabel yaitu plastik pembungkus tempe yang menghabiskan 134 *pack*, plastik kemasan sebanyak 116 *pack*, dan kertas label sebanyak 12 *pack*. Biaya listrik yang dikeluarkan untuk kebutuhan produksi selama tahun 2022 sebesar Rp251.075,00 dengan pemakaian listrik sebanyak 605 *kWh* dengan tarif Rp415/*kWh*, mengingat kebutuhan listrik digunakan untuk pemakaian satu buah lampu 45 watt sebagai penerangan ruangan pada seluruh kegiatan produksi dan satu buah mesin *sealer* 500 watt yang digunakan saat kegiatan pengemasan.

c. Total Biaya

Total biaya adalah keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan (Firdaus, 2012). *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh dalam proses produksinya mengeluarkan biaya yang telah dikelompokkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Firdaus (2012) total biaya yang dikeluarkan *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} TC &= TFC + TVC \\ &= \text{Rp}32.316.000,00 + \text{Rp}33.503.075,00 \\ &= \text{Rp}65.819.075,00 \end{aligned}$$

3. Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah selisih antara hasil penjualan setelah dikurangi biaya variabel yang dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan membentuk laba (Pangemanan, 2016). Semakin besar margin kontribusi suatu produk, maka produk

tersebut akan semakin kuat untuk menghasilkan laba yang lebih besar (Sugiono, 2009). Laporan anggaran laba kontribusi tahun 2022 yang dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2022

Penerimaan	Rp86.280.000,00
Biaya Variabel	Rp33.503.075,00
Margin Kontribusi	Rp52.776.925,00
Biaya Tetap	Rp32.316.000,00
Laba Usaha	Rp20.460.925,00

Sumber : Tugas Akhir, 2023

Rincian perhitungan margin kontribusi pada tahun 2022 sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{CM} &= \text{Penerimaan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp}86.280.000,00 - \text{Rp}33.503.075,00 \\ &= \text{Rp}52.776.925,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CMR} &= 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penerimaan}} \\ &= 1 - \frac{\text{Rp}33.503.075,00}{\text{Rp}86.280.000,00} \\ &= 1 - 0,388 \\ &= 0,612 \end{aligned}$$

Margin kontribusi yang diterima pada tahun 2022 sebesar Rp52.776.925,00 yang dihasilkan dari selisih antara penerimaan dan biaya variabel dengan rasio 0,612. Sedangkan laba usaha yang diterima sebesar Rp20.460.925,00 yang mana perolehan margin kontribusi lebih tinggi dari biaya tetap yang dikeluarkan. Jika *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh ingin meningkatkan laba usaha yang diterima, maka perlu meningkatkan penerimaan dengan menjual produk lebih banyak dari tahun sebelumnya. Titik impas tercapai apabila margin kontribusi tersebut besarnya sama dengan total biaya tetap. Oleh sebab itu, margin kontribusi merupakan kekuatan suatu produk dalam menghasilkan laba (Sugiono, 2009)..

4. Analisis Break Even Point (BEP)

Analisis *Break Event Point* atau analisis titik impas merupakan suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya, keuntungan, dan volume penjualan (Firdaus, 2012). Perhitungan *Break Even Point* pada *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh pada tahun 2022 berdasarkan BEP Unit dan BEP Rupiah dapat diuraikan sebagai berikut :

1. *Break Even Point* dalam Unit pada tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{TFC}}{\text{P- AVC}} \\ &= \frac{\text{Rp}32.316.000,00}{\text{Rp}15.000,00 - \text{Rp}5.824,596} \\ &= \frac{\text{Rp}32.316.000,00}{\text{Rp}9.175,404} \\ &= 3.522 \text{ Bungkus} \end{aligned}$$

2. *Break Even Point* dalam Rupiah pada tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}} \\ &= \frac{\text{Rp}33.316.000,00}{1 - \frac{\text{Rp}5.824.596}{\text{Rp}15.000,00}} \\ &= \frac{\text{Rp}33.316.000,00}{0,612} \\ &= \text{Rp}52.803.921,569 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, hasil perhitungan *Break Even Point* tahun 2022 pada BEP Unit sebesar 3.522 bungkus dan BEP Rupiah sebesar Rp52.803.921,569. Artinya *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh telah melampaui titik impas yang dicapai pada bulan Juli karena pada tahun 2022 produk keripik tempe yang terjual sebanyak 5.752 bungkus dengan total penerimaan sebesar Rp86.280.000,00. Titik impas yang diperoleh menunjukkan hasil yang cukup tinggi karena tingginya biaya yang dikeluarkan. Namun *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh tidak menderita kerugian karena jumlah produk yang terjual juga cukup tinggi, sehingga penerimaan yang diperoleh mampu melampaui titik impas dan dapat menghasilkan laba. Hasil analisis *Break Even Point Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh pada tahun 2022 dapat disimpulkan pada Tabel 4.

Tabel 4. *Break Even Point* Tahun 2022

Tahun	BEP Unit	BEP Rupiah
2022	3.522 Bungkus	Rp52.803.921,569

Sumber: Tugas Akhir, 2023

5. Analisis *Break Even Point* dalam Perencanaan Laba

Analisis *Break Even Point* (BEP) dapat digunakan sebagai perencanaan laba, artinya manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan sesuai dengan kapasitas produksi yang dimiliki (Kasmir, 2012). *Break Even Point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan yang kuat, karena *Break Even Point* dan perencanaan laba berkaitan dalam hal anggaran yang di dalamnya mencakup biaya, harga produk, dan volume penjualan yang semua itu mengarah ke perolehan laba (Brahim, 2019). Adapun faktor-faktor pendukung yang menjadi pertimbangan untuk menentukan besaran target laba yang diinginkan oleh *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh sebagai berikut :

1. Rasio penjualan yang diperoleh terhitung dari bulan Januari - Juli 2023 telah mencapai 82% dari total penjualan yang diperoleh pada tahun 2022. Pada bulan Januari - Juli 2022 penjualan hanya mencapai rasio 64%. Artinya penjualan tahun 2023 telah mencapai 18% lebih tinggi dari tahun 2022. Oleh karena itu, atas dasar peningkatan tersebut diasumsikan besaran laba yang diproyeksikan sebesar 20%.
2. *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh telah memiliki perizinan usaha yang diperoleh sejak April 2023.
3. *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh juga telah memiliki sertifikat halal yang diperoleh sejak Juni 2023.

a. Perhitungan Proyeksi Laba 20%

Perencanaan laba *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh yang akan dihitung menggunakan acuan pada laporan keuangan tahun 2022 yang dilanjutkan dengan menghitung besaran laba yang diinginkan pada tahun 2023. Besaran target laba mengacu pada rasio penjualan tahun 2022 dengan target kenaikan laba sebesar 20%.

$$\text{Laba usaha tahun 2022} = \text{Rp}20.460.925,00$$

$$\begin{aligned} \text{Kenaikan laba yang direncanakan} &= \text{Rp}20.460.925,00 \times 20\% \\ &= \text{Rp}4.092.185,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Laba yang direncanakan tahun 2023} &= \text{Laba usaha tahun 2022} + \text{Kenaikan 20\%} \\ &= \text{Rp}20.460.925,00 + \text{Rp}4.092.185,00 \\ &= \text{Rp}24.553.110,00 \end{aligned}$$

b. Perencanaan Laba Tahun 2023

Laporan anggaran laba kontribusi pada tahun 2022 dapat digunakan sebagai acuan perhitungan perencanaan anggaran pada tahun 2023. Laba yang diproyeksikan pada tahun 2023 sebesar 20% dari laba usaha yang diperoleh pada tahun 2022. Berikut merupakan estimasi laporan anggaran laba kontribusi *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh pada tahun 2023 dengan kenaikan laba usaha sebesar 20% dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2023 Naik 20%

Penerimaan	Rp103.536.000,00
Biaya Variabel	Rp 40.203.690,00
Margin Kontribusi	Rp 63.332.310,00
Biaya Tetap	Rp 38.779.200,00
Laba Usaha	Rp 24.553.110,00

Sumber: Tugas Akhir, 2023

a. Margin kontribusi pada tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{CM} &= \text{Penerimaan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp}103.536.000,00 - \text{Rp}40.203.690,00 \\ &= \text{Rp}63.332.310,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CMR} &= 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penerimaan}} \\ &= 1 - \frac{\text{Rp}40.203.690,00}{\text{Rp}103.536.000,00} \\ &= 1 - 0,388 \\ &= 0,612 \end{aligned}$$

b. Kuantitas penjualan tahun 2023

$$\begin{aligned} Q &= \frac{\text{Penerimaan}}{\text{Harga Jual}} \\ &= \frac{\text{Rp}103.536.000,00}{\text{Rp}15.000,00} \\ &= 6.902,4 \end{aligned}$$

c. Biaya variabel per unit tahun 2023

$$\text{AVC} = \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Kuantitas}}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp}40.203.690,00}{6.902,4} \\ &= \text{Rp}5.824,596 \end{aligned}$$

Berdasarkan laporan anggaran laba kontribusi di atas, dapat dijelaskan bahwa estimasi penerimaan yang akan diperoleh pada tahun 2023 sebesar Rp103.536.000,00 dengan penjualan produk sebanyak 6.902 bungkus. Perkiraan biaya variabel yang akan dikeluarkan sebesar Rp40.203.690,00 dengan biaya per unitnya sebesar Rp5.824,596. Margin kontribusi yang dihasilkan sebesar Rp63.332.310,00 dengan rasio 0,612 yang merupakan selisih dari penerimaan dengan biaya variabel. Biaya tetap diestimasikan sebesar Rp38.779.200,00 lebih besar dari biaya tetap yang dikeluarkan pada tahun 2022, hal ini dikarenakan untuk mengantisipasi adanya kenaikan biaya tetap. Laba usaha yang akan diperoleh apabila target penjualan terpenuhi sesuai yang telah diproyeksikan naik 20% yaitu sebesar Rp24.553.110,00.

c. *Break Even Point (BEP) Tahun 2023*

Perhitungan *Break Even Point* pada *Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh* tahun 2023 berdasarkan BEP Unit dan BEP Rupiah dapat diuraikan sebagai berikut :

1. *Break Even Point* dalam Unit pada tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{TFC}{P-AVC} \\ &= \frac{\text{Rp}38.779.200,00}{\text{Rp}15.000,00-\text{Rp}5.824,596} \\ &= \frac{\text{Rp}39.715.200,00}{\text{Rp}9.175,404} \\ &= 4.226 \text{ Bungkus} \end{aligned}$$

2. *Break Even Point* dalam Rupiah pada tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}} \\ &= \frac{\text{Rp}38.779.200,00}{1 - \frac{\text{Rp}5.824,596}{\text{Rp}15.000,00}} \\ &= \frac{\text{Rp}38.779.200,00}{0,612} \\ &= \text{Rp}63.364.705,882 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, hasil perhitungan *Break Even Point* tahun 2023 pada BEP Unit sebesar 4.226 bungkus dan BEP Rupiah sebesar Rp63.364.705,882. Artinya *Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh* telah melampaui titik impas yang dicapai pada awal bulan Juli, karena terhitung hingga akhir bulan Juli tahun 2023 produk keripik tempe yang terjual sebanyak 4.697 bungkus dengan total penerimaan sebesar Rp70.455.000,00. Titik impas yang diperoleh menunjukkan hasil yang cukup tinggi karena tingginya biaya yang dikeluarkan. Namun *Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh* tidak menderita kerugian karena jumlah produk yang terjual juga cukup tinggi, sehingga penerimaan yang diperoleh mampu melampaui titik impas dan dapat menghasilkan laba. Namun, *Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh* harus mampu menjual sisa target yang belum tercapai dengan adanya faktor pendukung yang dimiliki saat ini agar memperoleh laba sesuai dengan yang telah diproyeksikan. Hasil analisis

Break Even Point Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh pada tahun 2023 dapat disimpulkan pada Tabel 6.

Tabel 6. *Break Even Point* Tahun 2022

Tahun	BEP Unit	BEP Rupiah
2022	4.226 Bungkus	Rp63.364.705,882

Sumber: Tugas Akhir, 2023

d. Target Penjualan Tahun 2023

Laba usaha tahun 2022 yang diperoleh *Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh* sebesar Rp20.460.925,00, sedangkan target laba yang diproyeksikan *Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh* adalah sebesar 20%. Berdasarkan pernyataan tersebut, target penjualan dan penerimaan untuk mengetahui penjualan minimal yang harus diperoleh pada *Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh* tahun 2023 agar mencapai laba usaha yang diproyeksikan adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{TFC + \pi}{P - AVC} \\ &= \frac{\text{Rp}38.779.200,00 + \text{Rp}24.553.110,00}{\text{Rp}15.000,00 - \text{Rp}5.824,596} \\ &= \frac{\text{Rp}63.332.310,00}{\text{Rp}9.175,404} \\ &= 6.902 \text{ Bungkus} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{TFC + \pi}{1 - \frac{AVC}{P}} \\ &= \frac{\text{Rp}38.779.200,00 + \text{Rp}24.553.110,00}{1 - \frac{\text{Rp}5.824,596}{\text{Rp}15.000,00}} \\ &= \frac{\text{Rp}63.332.310,00}{0,612} \\ &= \text{Rp}103.484.166,67 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa penjualan minimal keripik tempe yang harus terjual sebanyak 6.902 Bungkus. Penerimaan yang akan diperoleh apabila dapat menjual keripik tempe sesuai dengan penjualan minimal yaitu sebesar Rp103.484.166,67. Apabila penjualan minimum dapat tercapai, maka *Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh* akan memperoleh laba sesuai dengan yang diproyeksikan yaitu sebesar Rp24.553.110,00. Hasil perhitungan target penjualan pada tahun 2023 dapat disimpulkan pada Tabel 7.

Tabel 7. Target Penjualan Tahun 2023

Tahun	Penjualan Unit	Penjualan Rupiah
2023	6.902 Bungkus	Rp103.484.166,67

Sumber: Tugas Akhir, 2023

6. Perhitungan *Margin of Safety* (MoS)

Margin of Safety atau batas aman adalah nilai yang menunjukkan selisih antara penjualan yang diproyeksikan dengan tingkat penjualan pada kondisi titik impas. Dengan kata lain, *Margin of Safety* menggambarkan batas yang diijinkan boleh turun dari penjualan yang ditargetkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Bila penurunan penjualan melebihi batas amannya, maka perusahaan akan menderita

kerugian (Sugiono, 2009). Perhitungan *Margin of Safety* pada *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh tahun 2023 sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety Tahun 2023} &= \frac{\text{Penjualan diproyeksikan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan diproyeksikan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp}103.484.166,67 - \text{Rp}63.364.705,882}{\text{Rp}103.484.166,67} \times 100\% \\ &= 38,8\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas menunjukkan bahwa pada tahun 2023 menunjukkan hasil MoS sebesar 38,8%. Artinya, jika jumlah penjualan pada tahun 2023 berkurang 38,8% dari penjualan yang diproyeksikan, maka kondisi *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh akan berada dibawah titik impasnya. Apabila jumlah penjualan berkurang melebihi batas aman, maka *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh akan mengalami kerugian. Nilai MoS pada tahun 2023 yaitu 38,8% dikalikan dengan penjualan yang diproyeksikan memperoleh hasil sebesar Rp40.151.856,668. Kesimpulan hasil perhitungan MoS pada tahun 2023 dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. *Margin of Safety* Tahun 2023

Tahun	Persentase	Rupiah
2023	38,8%	Rp40.151.856,668

Sumber: Tugas Akhir, 2023

IV KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penggunaan metode analisis *Break Even Point* sebagai perencanaan laba dapat memberikan gambaran yang lebih terarah. Hal ini dikarenakan dapat mengetahui margin kontribusi, *Break Even Point*, perencanaan laba, dan *Margin of Safety* pada *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh. Berdasarkan tujuan dari penelitian ini, maka hasil analisis dapat disimpulkan :

1. *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh dalam menjalankan usahanya memiliki prinsip untuk tidak mengubah harga jual meskipun biaya produksi yang dikeluarkan mengalami fluktuasi. Meskipun demikian, nilai positif bisnis tersebut akan terus berlanjut berdasarkan evaluasi dari hasil analisis *Break Even Point*nya karena *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh pada tahun 2022 berada dalam kondisi surplus.
2. Perencanaan laba pada *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh tahun 2023 diproyeksikan dengan kenaikan laba sebesar 20%. Besaran kenaikan laba tersebut mengacu pada rasio penjualan pada tahun 2022. Analisis perencanaan laba yang dilakukan pada *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh diketahui bahwa industri mampu melaksanakan kegiatan operasionalnya dengan baik dan tingkat keamanan labanya terjamin sebesar 38,8% dalam periode tersebut.

Saran

1. *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh diharapkan lebih efisien dalam meningkatkan hasil produksi sehingga dapat menekan biaya variabel yang dapat mempengaruhi laba yang akan diperoleh dan mampu mempertahankan pelanggan atau menambah pelanggan baru agar mencapai target penjualan yang telah direncanakan.
2. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan bagi penelitian selanjutnya dengan topik yang sama dan dilakukan penelitian lebih lanjut pada *Home Industry* Keripik Tempe Mbok Eroh terkait adanya temuan tentang penetapan harga jual yang konstan meskipun biaya variabel cenderung fluktuatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Aminus, R., dan Sarina, R. 2022. Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang. *Jurnal Manajemen*. 10(3): 354–374.
- Arfianti, U., dan Reswanda, R. 2020. *Break Even Point Analysis As A Basic of Profit Planning In Handal Insan Sentosa Batik Business*. *Quantitative Economics and Management Studies*. 1(3): 187–193.
- Assegaf, A. R. 2019. Pengaruh Biaya Tetap dan Biaya Variabel Terhadap Profitabilitas PT. Pecel Lele Lela Internasional, Cabang 17, Tanjung Barat, Jakarta Selatan. *Jurnal Ekonomi dan Industri*. 20(1): 1–5.
- Belmo, K., dan Neno, M. S. 2020. Analisis Biaya-Volume-Laba sebagai Alat Perencanaan Laba pada Pabrik Tahu Pink Jaya – Oebufu, Kupang. *Journal of Management : Small and Medium Enterprises (SMEs)*. 13(3): 285–298.
- Brahim, M. N. E. 2019. *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Akuntansi dan Keuangan Lembaga* (V. Anantya (ed.); Revisi). Penerbit Andi.
- Firdaus, M. 2012. *Manajemen Agribisnis*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Hakim, A., Puji, Nur, S., Widodo, A. M., Dughita, P. A., dan Haryono, A. 2022. Analisis Pendapatan Pedagang Kambing di Pasar Hewan Silir Kota Surakarta 1Abdul. *Baar*. 4(2): 73–81.
- Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan* (Edisi Revi). Rajawali Pers. Jakarta.
- Nadhiroh, A., Nur, K. M., dan Utami, S. W. 2022. Analisis *Break Even Point* sebagai Perencanaan Laba pada UD. Silvia Food. *Jurnal Javanica*. 1(1): 56–67.
- Pangemanan, J. T. 2016. Analisis Perencanaan Laba Perusahaan dengan Penerapan *Break Even Point* pada PT. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*. 4(1): 376–385.
- Purwanto, E., dan Watini, S. S. 2020. Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode *Full Costing* dalam Penetapan Harga Jual (Studi Kasus Unit Usaha Regar Fruit). *Journal of Applied Managerial Accounting*. 4(2): 248–253.
- Siahaan, C., Herawati, A. F., dan Adrian, D. 2022. Pemberitaan Kelangkaan Minyak Goreng di Media Online dan Kepanikan Masyarakat. *Ijd-Demos*. 4(2): 658–664.
- Sugiono, A. 2009. *Manajemen Keuangan untuk Praktisi Keuangan*. PT Grasindo. Jakarta.