

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI PERENCANAAN LABA PADA UD. SILVIA FOOD

THE ANALYSIS OF BREAK EVEN POINT AS PROFIT PLANNING AT UD. SILVIA FOOD

Anisatun Nadhiroh¹⁾, Kurniawan M. Nur¹⁾, Sari Wiji Utami¹⁾

¹⁾ Program Studi Agribisnis, Politeknik Negeri Banyuwangi

E-mail : anisatunnadhiroh76@gmail.com

Informasi Artikel

Jurnal Javanica
<https://jurnal.poliwangi.ac.id/index.php/javanica>
E-ISSN 2963-8186

Draft awal 25 Juli 2022
Revisi 15 Agustus 2022
Diterima 27 Agustus 2022

Diterbitkan oleh
Jurnal Javanica
Program Studi Agribisnis
Politeknik Negeri Banyuwangi

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis titik impas dan perencanaan laba di UD. Silvia Food. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara langsung kepada responden yang bersangkutan. Analisis data menggunakan *Break Even Point* (BEP) dan margin kontribusi. Hasil penelitian diketahui bahwa titik impas tahun 2018 sebesar Rp. 23.632.020 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 21.948.102 untuk kemasan 500 gram. Titik impas tahun 2019 yaitu sebesar Rp. 27.310.494 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 25.359.642 untuk kemasan 500 gram. Titik impas tahun 2020 yaitu Rp. 32.227.736 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 29.307.138 untuk kemasan 500. Perusahaan merencanakan laba tahun 2021 sebesar 15% dari tahun 2020 yaitu perusahaan harus dapat melakukan penjualan sebesar Rp. 99.447.216 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 187.500.518 untuk kemasan 500 gram. Untuk tahun 2022 perusahaan merencanakan laba sebesar 25%, untuk itu perusahaan harus dapat melakukan penjualan sebesar Rp. 131.090.032 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 251.092.747 untuk kemasan 500 gram.

Kata kunci: *Break Even Point*, margin kontribusi, perencanaan laba, UD. Silvia Food.

ABSTRACT

The research aimed to determine the Break-Even-Points and profit planning at UD. Silvia Food. The data analysis was using Break-Even-Points (BEP) and contribution margin. The results of the study found that the break-even-point in 2018 was Rp. 23.632.020 for 250 gram package and Rp. 21.948.102 for 500 gram package. The Break-Even-Point in 2019 was Rp. 27.310.494 for 250 gram package and Rp. 25.359.642 for 500 gram package. The Break-Even-Point in 2020 was Rp. 32.227.736 for 250 gram package and Rp. 29.307.138 for 500 gram package. The company plans a profit in 2021 of 15% from 2020, the company must able to get revenue amount Rp. 99.447.216 for 250 gram and Rp. 187.500.518 for 500 gram package. To get 25% profit that plans in 2022, the company must able to get revenue amount Rp. 131.090.032 for 250 gram and Rp. 251.092.747 for 500 gram package

Keywords: *Break event point*, contribution margin, profit planning, UD. Silvia Food

I. PENDAHULUAN

Perusahaan dalam rangka memproduksi atau menghasilkan suatu produk perlu terlebih dahulu merencanakan berapa besar laba yang ingin diperoleh. Besar kecilnya laba yang akan diperoleh merupakan suatu tolak ukur kesuksesan dari manajemen dalam mengelolah usaha. UD. Silvia Food merupakan sebuah usaha yang memproduksi sale pisang barlin dan sudah memiliki surat ijin usaha dengan nomor P.IRT NO. Hk. 03.1.23.04.12.2205. Harga sale pisang berlin dijual dengan harga Rp. 40.000/Kg. Data penjualan sale pisang barlin UD. Silvia Food dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Data Penjualan Sale Pisang Barlin di UD. Silvia Food 2020

No	Tahun	Jenis Kemasan (Gram)	Harga Barang (Rp)	Jumlah Unit	Jumlah Penjualan (Rp)
1.	2018	250	10.000	23.500	235.000.000
		500	20.000	15.450	309.000.000
		Total			544.000.000
2.	2019	250	10.000	26.500	265.000.000
		500	20.000	12.950	259.000.000
		Total			524.000.000
3.	2020	250	10.000	7.940	79.400.000
		500	20.000	7.280	145.600.000
		Total			225.000.000

Sumber: UD. Silvia Food, 2021

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui bahwa penjualan tertinggi produk sale pisang barlin di UD. Silvia Food yaitu pada kemasan 250 gram. Hal ini disebabkan oleh tingginya permintaan konsumen yang dikarenakan harganya lebih murah. Dari data penjualan tersebut juga dapat dilihat bahwasannya penjualan sale pisang barlin pada periode 2018-2020 mengalami penurunan penjualan disetiap tahunnya dikarenakan adanya kendala faktor cuaca dan permintaan konsumen yang menurun. Faktor cuaca dapat mempengaruhi kegiatan produksi yaitu pada saat proses pengeringan pisang barlin menjadi sale pisang barlin yang menggunakan sinar matahari untuk menjemur pisang barlin.

Usaha sale pisang barlin pada UD. Silvia Food sudah 10 tahun berdiri namun pemilik usaha dalam menentukan laba hanya membandingkan jumlah biaya yang dikeluarkan dan jumlah penerimaan yang diterima dengan kendala belum melakukan analisis *break even point* sehingga tidak diketahui titik impas usaha tersebut, tanpa adanya rincian pembukuan yang jelas seperti biaya tetap dan biaya variabel, dan UD. Silvia Food juga belum pernah menggunakan analisis biaya-volume-laba untuk perencanaan laba. Analisis biaya-volume-laba (*Cost-Volume Profit Analysis-CVP*) berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan (Carter dan William, 2011). Analisis ini dapat dijadikan bahan informasi bagi pemilik UD. Silvia Food untuk merencanakan laba dan meningkatkan laba yang akan datang.

II. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di tempat pengolahan sale pisang barlin UD. Silvia Food yang terletak di Dusun Rejosari, Desa Karangrejo, Kecamatan Blimbingsari, Kabupaten Banyuwangi, Provinsi Jawa Timur. Penelitian ini menggunakan pendekatan

kuantitatif dan analisis data dilakukan dengan mengukur perkembangan biaya dan volume penjualan menggunakan analisis *Break Even Point* yang ditunjang oleh data-data perusahaan yang diperoleh dari narasumber yaitu pemilik UD. Silvia Food.

Teknik pengumpulan Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data primer dan data sekunder. Data Primer merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari dari narasumber. Dalam penelitian ini peneliti memperoleh data langsung dari produsen UD. Silvia Food terkait dengan kebutuhan peneliti yang meliputi, data mengenai sejarah berdirinya UD. Silvia Food, proses pengolahan, data biaya penyusutan, biaya oprasional, dan data produksi UD. Silvia Food. Responden yang akan dijadikan sumber data yaitu pemilik usaha. Data Sekunder dalam penelitian ini bersumber dari literature penelitian terdahulu, Perpustakaan Politeknik Negeri Banyuwangi dan hasil riset (skripsi, tugas akhir dan lain sebagainya), internet yang berkaitan dengan penelitian.

Teknik analisis data pada penelitian ini meliputi beberapa teknik analisis, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Analisis Penerimaan

Penerimaan merupakan jumlah unit yang dijual (Q) dikalikan dengan jumlah harga jual (P). Secara matematis penerimaan total dapat dirumuskan sebagai berikut :

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

Keterangan :

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

P = Harga Per Unit (Rp)

Q = Jumlah Produk yang Terjual

2. Analisis Biaya

Dalam menganalisis *break even point* hal pertama yang harus dilakukan oleh yaitu mengidentifikasi biaya yang di sesuaikan dengan sifat masing-masing. Biaya tersebut diidentifikasi sesuai dengan sifatnya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap meliputi asuransi, penyusutan, sewa dan pajak. Biaya variabel (*Variabel Cost*) ialah biaya yang berhubungan langsung pada tingkat produksi atau penjualan karena besarnya ditentukan oleh berapa besar volume produksi atau penjualan yang dilakukan (Yusuf, 2014). Biaya variabel meliputi biaya bahan baku, biaya bahan bakar, serta biaya yang sejenisnya. Biaya Total (*Total Cost –TC*) yaitu jumlah keseluruhan biaya produksi yang dikeluarkan. Secara matetamtis biaya total dirumuskan sebagai berikut (Firdaus, 2012):

$$TC = FC + VC \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan :

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

FC = Biaya Tetap / *Fixed Cost* (Rp)

VC = Biaya Variabel / *Variabel Cost* (Rp)

3. Margin Kontribusi

Margin kontribusi memiliki peran yang sangat penting bagi industri untuk mengetahui seberapa jauh tingkat pengembalian uang dibandingkan dengan biaya-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. Rumus *contribution margin* dan rasio margin kontribusi dilihat pada rumus 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

Analisis *break even point* dilakukan berdasarkan dua jenis yakni BEP dalam Unit dan BEP dalam Rupiah. BEP dalam unit dihitung melalui:

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

Keterangan :

BEP (Q) = Titik impas dalam unit

P = Harga Per Unit (Rp)

AVC = Biaya variabel per unit (Rp)

FC = Biaya tetap/ *Fixed cost* (Rp)

Perhitungan dengan dasar penjualan dalam rupiah yakni dengan membagi jumlah biaya tetap dengan margin income rasionya sehingga akan diperoleh tingkat penjualan (dalam rupiah) yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian atau memperoleh keuntungan. Secara sistematis BEP dalam rupiah dirumuskan sebagai berikut:

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

Keterangan :

BEP (Rp) = Titik impas dalam bentuk rupiah

P = Harga Per Unit (Rp)

AVC = Biaya variabel per unit (Rp)

FC = Biaya tetap/ *Fixed cost* (Rp)

Perencanaan laba membuat manajer perusahaan akan mudah dalam melakukan memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, dengan mengetahui titik impas yang telah ditetapkan. Anggaran meliputi seluruh biaya-biaya yang ada didalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjual produk tersebut. Anggaran ini berguna untuk menentukan volume usaha yang diperlukan guna menghasilkan tingkat laba. Perhitungan yang serupa yaitu penerimaan diatas biaya variabel setelah dikurang biaya tetap merupakan laba, cara ini digunakan untuk mengetahui tambahan penjualan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba rumusnya sebagai berikut:

$$BEP (Unit) = \frac{FC + \pi}{CM \text{ Per Unit}} \dots \dots \dots (7)$$

$$BEP (Rp) = \frac{FC + \pi}{RCM} \dots \dots \dots (8)$$

Keterangan :

BEP (Q) = Titik impas dalam unit

BEP (Rp) = Titik impas dalam rupiah

FC = Biaya tetap/ *Fixed cost* (Rp)

π = Laba direncanakan (Rp)

CM = *Contribution Margin* (Unit)

CMR = *Ratio Contribution Margin*

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha sale pisang barlin UD. Silvia Food ini berdiri pada awal tahun 2011 yang beralamatkan di Dusun Rejosari RT.01/RW.02 Desa Karangrejo Kecamatan Blimbingsari. Permintaan yang terus meningkat dan tentunya produk yang dihasilkan juga semakin banyak, maka pemilik memutuskan untuk merekrut karyawan. Karyawan

yang direkrut mengutamakan warga sekitar yang masih memiliki perekonomian rendah dan bisa dilakukan sebagai pekerjaan sampingan karena bersifat tidak mengikat. UD. Silvia Food mulai awal terbentuk sampai saat ini produk yang dihasilkan yaitu sale pisang barlin.

1. Analisis Penerimaan

Penerimaan merupakan seluruh pemasukan dari kegiatan produksi tanpa dikurangi total biaya produksi. Penerimaan perusahaan dipengaruhi oleh besarnya produksi yang dihasilkan dan harga jual yang sesuai dengan masing-masing produk. Diperoleh dengan jumlah unit yang dijual (Q) dikalikan dengan harga jual (P) (Firdaus, 2012). Penerimaan usaha sale pisang barlin di UD. Silvia Food dapat dilihat pada Tabel 2.

Penerimaan yang diperoleh UD. Silvia Food diperhitungkan sesuai dengan penggunaan bahan yang dipakai dan hasil yang diperoleh selama 3 tahun yaitu pada tahun 2018, 2019, dan 2020. Penerimaan usaha yang diperoleh UD. Silvia Food dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Total Produksi

Pada prinsipnya produksi sale pisang barlin merupakan hasil dari proses pengolahan pisang barlin menjadi sale pisang barlin. Produk sale pisang barlin pada UD. Silvia Food terdiri dari 2 kemasan yaitu kemasan 250 gram dan 500 gram. Total produksi sale pisang barlin yang dihasilkan oleh UD. Silvia Food merupakan permintaan konsumen. Semakin banyak jumlah permintaan konsumen maka semakin banyak pula total produksi yang dihasilkan begitupun sebaliknya. Data produksi UD. Silvia Food tahun 2018, 2019, dan 2020 untuk kemasan 250 gr masing-masing adalah 23.500, 26.500, dan 7.940 kemasan. Sedangkan untuk kemasan 500 gr masing-masing berjumlah 15.450, 12.950, 7.280 kemasan.

Tabel 2 Penerimaan Sale Pisang Barlin pada UD. Silvia Food

No	Uraian	Satuan	Tahun		
			2018	2019	2020
1.	Total Penjualan				
	a. Kemasan 250 gr	Unit	23.500	26.500	7.940
	b. Kemasan 500 gr	Unit	15.450	12.950	7.280
2.	Harga jual				
	a. Kemasan 250 gr	Rp	10.000	10.000	10.000
	b. Kemasan 500 gr	Rp	20.000	20.000	20.000
3.	Total Penerimaan usaha	Rp	544.000.000	524.000.000	225.000.000
	a. Kemasan 250 gr	Rp	235.000.000	265.000.000	79.400.000
	b. Kemasan 500 gr	Rp	309.000.000	259.000.000	145.600.000
4.	Biaya tetap (FC)				
	a. Kemasan 250 gr	Rp	10.214.250	10.410.750	10.410.750
	b. Kemasan 500 gr	Rp	10.214.250	10.410.750	10.410.750
5.	Biaya variabel (VC)	Rp	298.625.100	316.656.300	147.629.500
	a. Kemasan 250 gr	Rp	133.428.118	163.982.100	53.750.865
	b. Kemasan 500 gr	Rp	165.196.982	152.674.200	93.878.635
6.	Total biaya (FC + VC)	Rp	308.839.350	331.067.050	158.040.250
7.	Keuntungan (TR - TC)	Rp	235.160.650	192.932.950	66.959.750

Sumber: Data Primer Diolah, 2021.

b. Harga Produk

Harga sangat penting dalam perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produk, hal tersebut juga dapat mempengaruhi permintaan laba yang ingin dicapai perusahaan dan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Harga yang ditetapkan untuk produk sale pisang barlin yang sudah lama memproduksi sejak 10 tahun beredar dihargai Rp. 10.000 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 20.000 untuk kemasan 500 gram.

c. Total Penerimaan

Total penerimaan merupakan total keseluruhan dari jumlah unit yang terjual dikalikan dengan jumlah harga jual produk (Firdaus, 2012). Penerimaan yang diperoleh disetiap produksi yang dilakukan berbeda-beda sesuai dengan jumlah permintaan konsumen. Total penerimaan tertinggi yang diperoleh UD. Silvia Food yaitu pada tahun 2018 sebesar Rp.544.000.000 yang terdiri dari kemasan 250 gram sebanyak 23.500 pcs dengan harga Rp. 10.000/pcs dan kemasan 500 gram sebanyak 15.450 pcs dengan harga Rp. 20.000/pcs. Total penerimaan pada tahun 2019 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yaitu sebanyak Rp.524.000.000 yang terdiri dari kemasan 250 gram sebanyak 26.500 pcs dengan harga Rp.10.000/pcs dan kemasan 500 gram sebanyak 12.950 pcs dengan harga Rp.20.000/pcs. Total penerimaan terendah terjadi pada tahun 2020 dengan total penerimaan Rp.225.000.000 terdiri dari kemasan 250 gram sebanyak 7.940 pcs dengan harga Rp.10.000/pcs dan kemasan 500 gram sebanyak 7.280 pcs dengan harga Rp.20.000/pcs.

d. Biaya Tetap

Komponen biaya tetap UD. Silvia Food terdiri dari pajak tanah, pajak produksi, pajak mobil, telepon dan penyusutan. Pajak yang digunakan UD. Silvia Food adalah biaya pajak tanah sebesar Rp. 40.000 untuk setiap tahunnya, pajak mobil Rp. 1.107.300 untuk setiap tahunnya, pajak produksi sebesar Rp. 120.000 untuk setiap tahunnya dan telepon Rp. 780.000 setiap tahunnya. Biaya penyusutan yang dikeluarkan oleh UD. Silvia Food pada tahun 2018 sebesar Rp. 8.166.950, pada tahun 2019 sebesar Rp. 8.363.450 dan pada tahun 2020 sebesar Rp. 8.363.450 sama dengan tahun 2019.

e. Biaya Variabel

Biaya variabel pada UD. Silvia Food terdiri dari bahan baku pisang barlin, minyak goreng, tepung sale, garam, plastik 250gram, plastik 500gram, stiker, kayu bakar, listrik, kantong plastik, pengupasan, penjemuran, pengolahan, pengemasa, dan pengiriman. Biaya variabel yang dikeluarkan pada tahun 2018 sebesar Rp. 133.428.118 untuk kemasan 250 gram dan Rp.165.196.982 untuk kemasan 500 gram, pada tahun 2019 biaya variabel yang dikeluarkan sebesar Rp. 163.982.100 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 152.674.200 untuk kemasan 500 gram pada tahun ini biaya variabel yang dikeluarkan sangat besar dibandingkan dengan tahun sebelumnya dan tahun setelahnya, hal ini disebabkan pada tahun tersebut pembelian bahan baku melonjak dari segi harga dan pada tahun 2020 jumlah biaya variabel yang dikeluarkan sangat rendah dari tahun-tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp. 53.750.865 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 93.878.635 untuk kemasan 500 gram, hal ini disebabkan dari jumlah produksi yang sedikit namun dari segi harga masih dipengaruhi oleh tahun sebelumnya. Biaya variabel terbesar didapat pada tahun 2019.

Berdasarkan data yang sudah ada di UD. Silvia Food dengan mengetahui biaya tetap dan biaya variabel, UD. Silvia Food dapat merencanakan laba yang diinginkan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki perusahaan. Setelah data anggaran biaya

diketahui maka dapat dihitung rencana laporan laba dengan menggunakan metode kontribusi seperti tertera dalam perhitungan pada Tabel 3.

Tabel 3 Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2018

No	Komponen	Penjualan UD. Silvia Food
Kemasan 250 gram		
1.	Penerimaan	235.000.000
2.	Biaya Variabel	133.428.118
3.	Margin Kontribusi	101.571.882
4.	Biaya Tetap	10.214.250
5.	Laba Operasional	91.357.632
Kemasan 500 gram		
1.	Penerimaan	309.000.000
2.	Biaya Variabel	165.196.982
3.	Margin Kontribusi	143.803.081
4.	Biaya Tetap	10.214.250
5.	Laba Operasional	133.588.768

Sumber : Data diolah, 2021

Contribution Margin Ratio (CMR) sangat penting dalam menentukan kebijakan usaha, karena menunjukkan bagaimana perbandingan *Contributionmargin* dengan (biaya variabel-penjualan) akan dipengaruhi oleh total penjualan. Tahun 2018 UD. Silvia Food memiliki *Contribution Margin Ratio* (CMR) 0, 4322 untuk kemasan 250 gram dan 0, 4654 untuk kemasan 500 gram, hal ini berarti bahwa UD. Silvia Food merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 235.000.000 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 309.000.000 untuk kemasan 500 gram. Tahun 2018 manajemen dapat menentukan *Contributionmargin* Rp. 101.571.882 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 143.803.081 untuk kemasan 500 gram dan memperoleh laba sebesar Rp. 91.357.632 kemasan 250 gram dan Rp. 133.588.768 untuk kemasan 500 gram.

Contribution margin tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

- CM per unit = harga per unit – variabel per unit
 - a. Kemasan 250 gram
CM per unit = Rp. 10.000 – Rp. 5.678 = Rp. 4.322
 - b. Kemasan 500 gram
CM per unit = Rp. 20.000 – Rp. 10.692 = Rp. 9.308
- $CMR = 1 - \frac{\text{biaya variabe}}{\text{penerimaan}}$
 - a. Kemasan 250 gram

$$= 1 - \frac{Rp.133.428.118}{Rp.235.000.000} = 0, 4322$$
 - b. Kemasan 500 gram

$$= 1 - \frac{Rp.165.196.982}{Rp.309.000.000} = 0, 4654$$

Tabel 4 Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2019

No	Komponen	Penjualan UD. Silvia Food (Rp)
Kemasan 250 gram		
1.	Penerimaan	265.000.000
2.	Biaya Variabel	163.982.100
3.	Margin Kontribusi	101.017.900
4.	Biaya Tetap	10.410.750
5.	Laba Operasional	90.607.150
Kemasan 500 gram		
1.	Penerimaan	259.000.000
2.	Biaya Variabel	152.674.200
3.	Margin Kontribusi	106.325.800
4.	Biaya Tetap	10.410.750
5.	Laba Operasional	95.915.050

Sumber: Data diolah, 2021

Contribution margin tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

- CM per unit = harga per unit – variabel per unit
 - a. Kemasan 250 gram

$$\text{CM per unit} = \text{Rp. } 10.000 - \text{Rp. } 6.188 = \text{Rp. } 3.812$$
 - b. Kemasan 500 gram

$$\text{CM per unit} = \text{Rp. } 20.000 - \text{Rp. } 11.790 = \text{Rp. } 8.210$$
- $\text{CMR} = 1 - \frac{\text{biaya variabe}}{\text{penerimaan}}$
 - a. Kemasan 250 gram

$$= 1 - \frac{\text{Rp. } 163.982.100}{\text{Rp. } 265.000.000} = 0,3011$$
 - b. Kemasan 500 gram

$$= 1 - \frac{\text{Rp. } 152.674.200}{\text{Rp. } 259.000.000} = 0,4105$$

Contribution Margin Ratio (CMR) tahun 2020 lebih rendah dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya karena dipengaruhi oleh penerimaan yang didapatkan perusahaan rendah dan dipengaruhi oleh pengeluaran biaya variabel yang tinggi. Jika nilai *Contribution Margin Ratio* (CMR) rendah maka peluang memperoleh labanya rendah.

Tabel 5 Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2020

No	Komponen	Penjualan UD. Silvia Food (Rp)
Kemasan 250 gram		
1.	Penerimaan	79.400.000
2.	Biaya Variabel	53.750.865
3.	Margin Kontribusi	25.649.135
4.	Biaya Tetap	10.410.750
5.	Laba Operasional	15.238.385
Kemasan 500 gram		
1.	Penerimaan	145.600.000
2.	Biaya Variabel	93.878.635
3.	Margin Kontribusi	51.721.365
4.	Biaya Tetap	10.410.750
5.	Laba Operasional	41.310.615

Sumber : Data diolah, 2021

Contribution Margin tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut :

- CM per unit = harga per unit – variabel per unit
 - a. Kemasan 250 gram

$$\text{CM per unit} = \text{Rp. } 10.000 - \text{Rp. } 6.770 = \text{Rp. } 3.230$$
 - b. Kemasan 500 gram

$$\text{CM per unit} = \text{Rp. } 20.000 - \text{Rp. } 12.895 = \text{Rp. } 7.105$$
- $\text{CMR} = 1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{penerimaan}}$
 - a. Kemasan 250 gram

$$= 1 - \frac{\text{Rp. } 53.756.865}{\text{Rp. } 79.400.000} = 0,3230$$
 - b. Kemasan 500 gram

$$= 1 - \frac{\text{Rp. } 93.878.635}{\text{Rp. } 145.600.000} = 0,3552$$

2. Analisis Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) adalah suatu kondisi dimana perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan untung maupun tidak menderita kerugian (Marbun dan Arifulsyah, 2021). Produk sale pisang barlin pada UD. Silvia Food ada 2 jenis kemasan yaitu kemasan 250 gram dan 500 gram. Kemasan 250 gram dijual dengan harga Rp.10.000 dengan penjualan yang diperoleh sebesar Rp. 235.000.000. Biaya variabel yang digunakan sebesar Rp. 133.428.118 dengan total unit yang tejual sebanyak 23.500 unit sehingga diperoleh biaya variabel per unit sebesar Rp. 5.678 dan biaya tetap sebesar Rp. 10.214.250. Kemasan 500 gram dijual dengan harga Rp.20.000 dengan penjualan yang diperoleh sebesar Rp. 309.000.000. Biaya variabel yang digunakan sebesar Rp. 165.196.982 dengan penjualan sebanyak 15.450 unit sehingga diperoleh biaya variabel per unit sebesar Rp. 10.692 dan biaya tetap sebesar Rp. 10.214.250. Perhitungan BEP pada tahun 2018 sebagai berikut:

- $\text{BEP Unit} = \frac{FC}{P - AVC}$
 - a. Kemasan 250 gram =
$$\frac{\text{Rp. } 10.214.250}{\text{Rp. } 10.000 - \text{Rp. } 5.678}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 10.214.250}{\text{Rp. } 4.322}$$

$$= 2.363 \text{ Unit}$$
 - b. Kemasan 500 gram =
$$\frac{\text{Rp. } 10.214.250}{\text{Rp. } 20.000 - \text{Rp. } 10.692}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 10.214.250}{\text{Rp. } 9.308}$$

$$= 1.097 \text{ Unit}$$
- $\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{1 - \frac{AVC}{P}}$
 - a. Kemasan 250 gram =
$$\frac{\text{Rp. } 10.214.250}{1 - \frac{\text{Rp. } 5.678}{\text{Rp. } 10.000}}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 10.214.250}{0,4322}$$

$$= \text{Rp. } 23.632.020$$
 - b. Kemasan 500 gram =
$$\frac{\text{Rp. } 10.214.250}{1 - \frac{\text{Rp. } 10.692}{\text{Rp. } 20.000}}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 10.214.250}{0,4654}$$

$$= \text{Rp. } 21.948.102$$

Alat analisis yang dapat digunakan sebagai tolok ukur dalam usaha adalah analisis BEP. Analisis BEP dapat digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha (Utami dan Adita, 2019). Perhitungan BEP ditahun 2019 dilakukan dengan cara yang sama seperti pada tahun 2018. Komponen biaya perhitungan untuk BEP di tahun 2019 yakni kemasan 250 gr penjualan yang diperoleh sebesar Rp. 265.000.000. Biaya variabel yang digunakan sebesar Rp. 163.982.100 dengan total unit yang tejual sebanyak 26.500 unit sehingga diperoleh biaya variabel per unit sebesar Rp. 6.188 dan biaya tetap sebesar Rp. 10.410.750. Sedangkan untuk kemasan 500 gr penjualan yang diperoleh sebesar Rp. 259.000.000. Biaya variabel yang digunakan sebesar Rp. 152.674.200 dengan penjualan sebanyak 12.950 unit sehingga diperoleh biaya variabel per unit sebesar Rp. 11.790 dan biaya tetap sebesar Rp. 10.410.750.

Komponen biaya untuk perhitungan BEP ditahun 2020 untuk kemasan 250 gr penjualan yang diperoleh sebesar Rp. 79.400.000. Biaya variabel yang digunakan sebesar Rp. 53.750.865 dengan total unit yang tejual sebanyak 7.940 unit sehingga diperoleh biaya variabel per unit sebesar Rp. 6.770 dan biaya tetap sebesar Rp. 10.410.750. Sedangkan untuk kemasan 500 gr penjualan yang diperoleh sebesar Rp. 145.600.000. Biaya variabel yang digunakan sebesar Rp. 93.878.635 dengan penjualan sebanyak 7.280 unit sehingga diperoleh biaya variabel per unit sebesar Rp. 12.895 dan biaya tetap sebesar Rp. 10.410.750. Hasil perhitungan BEP pada tahun 2018, 2019, 2020 dapat disimpulkan kedalam Tabel 6 berikut:

Tabel 6 Hasil Perhitungan *Break Even Point* (BEP) Tahun 2018 - 2020

Tahun	2018	2019	2020
(BEP) Unit			
Kemasan 250 gram	2.363 Unit	2.731 Unit	3.223 Unit
Kemasan 500 gram	1.097 Unit	1.268 Unit	1.465 Unit
(BEP) Rp			
Kemasan 250 gram	Rp. 23.632.020	Rp. 27.310.494	Rp. 32.227.736
Kemasan 500 gram	Rp. 21.948.102	Rp. 25.359.642	Rp. 29.307.138

Sumber: Data diolah, 2021

3. Perencanaan Laba Tahun 2021 dan 2020

Perusahaan dalam merencanakan menargetkan untuk mendapatkan laba yang diinginkan maka perusahaan harus mampu menjual produk lebih banyak dari jumlah penjualan *break even point*. Perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu berapa target laba yang harus dicapai apabila perusahaan ingin melakukan perencanaan penjualan. Dasar dari perencanaan ini adalah penjualan dari tahun 2018 sampai tahun 2020 penjualan yang terus menurun 3 tahun terakhir menjadi alasan UD. Silvia Food menargetkan kenaikan laba pada tahun 2021 sebesar 15 % dari laba tahun 2020 sehingga kenaikan laba pada kemasan 250 gram sebesar Rp. 17.524.143 dan pada kemasan 500 gram kenaikan labanya sebesar Rp. 47.507.207.

Penulis mengestimasi pada tahun 2022 peningkatan laba sebesar 25% dari laba tahun 2021. Terjadi peningkatan dari 15% menjadi 25% dimana berdasarkan pada perusahaan yang akan mengalami peningkatan permintaan dari konsumen. Tahun 2022 penulis mengestimasi perencanaan anggaran penjualan meningkat 25% dari laporan anggaran laba kontribusi UD. Silvia Food tahun 2021 dikarenakan peneliti menentukan berdasarkan beberapa faktor pendukung yang diantaranya yakni:

a. Peningkatan strategi pemasaran melalui media sosial seperti Facebook.

- b. Normalnya kegiatan hari-hari besar keagamaan serta dibukanya kembali objek wisata di Kabupaten Banyuwangi.
- c. Mengkonfirmasi kembali kepada reseller yang berada di luar kota dan diluar pulau jawa, bahwasannya perusahaan di tahun 2022 mulai bisa melakukan pengiriman.

Berdasarkan faktor-faktor tersebut sehingga peneliti dapat merencanakan laba perusahaan di tahun 2022 meningkat menjadi 25%. Hasil perhitungan *Brek Even Point* (BEP) dan perencanaan laba tahun 2021 dan 2022 dapat dilihat pada Tabel 9 sebagai berikut:

Tabel 9 Hasil Perhitungan BEP dan Perencanaan Laba Tahun 2021 dan 2022

Tahun	(BEP) unit	(BEP) rupiah Rp	Penerimaan Unit	Penerimaan rupiah (Rp)
2021 (15%)				
Kemasan 250 gram	3.706	37.061.896	9.945	99.447.216
Kemasan 500 gram	1.685	33.703.211	9.375	187.500.518
2022 (25%)				
Kemasan 250 gram	4.633	46.327.373	13.109	131.090.032
Kemasan 500 gram	2.106	42.129.013	12.555	251.092.747

Sumber: Data diolah, 2021

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan tujuan dari penelitian ini, maka kesimpulan yang diperoleh dari penelitian sebagai berikut:

1. Penerimaan keseluruhan yang diperoleh UD. Silvia Food dalam waktu 3 tahun dari tahun 2018-2020 telah mencapai *Break Even Point* (BEP), hal tersebut dapat diketahui dari jumlah penerimaan lebih besar dari jumlah *Break Even Point* (BEP) rupiah dan *Break Even Point* (BEP) unit, yaitu untuk penerimaan kemasan 250 gram Rp. 579.400.000 dan 57.940 unit lebih besar dari Rp. 83.170.250 dan 8.317 unit, untuk kemasan 500 gram jumlah penerimaan sebesar Rp. 713.600.000 dan 35.680 unit lebih besar dari Rp. 76.614.882 dan 3.831 unit.
2. Biaya-volume laba yang direncanakan tahun 2021 untuk mendapatkan laba sebesar Rp. 20.152.764 UD. Silvia Food harus mampu menjual 9.945 unit untuk kemasan 250 gram dan untuk mendapatkan laba sebesar Rp. 54.633.288 perusahaan harus mampu menjual 9.375 unit untuk kemasan 500 gram. Tahun 2022 untuk mendapatkan laba sebesar Rp. 27.381.742 UD. Silvia Food harus mampu menjual 13.109 unit untuk kemasan 250 gram dan untuk mendapatkan laba sebesar Rp. 74.230.011 perusahaan harus mampu menjual 12.555 unit untuk kemasan 500 gram.

Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka diajukan beberapa saran yakni UD. Silvia Food sebaiknya melakukan analisis *Break Even Point* (BEP) untuk menentukan biaya-volume-laba dalam mengolah usahanya agar dapat mempermudah dalam mencapai target laba yang diinginkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter, C. dan William, K. 2011. *Akuntansi Biaya Cost Accounting*. Salemba Empat. Jakarta Selatan.
- Firdaus, M. 2012. *Manajemen Agribisnis*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Marbun, D.H.T. and Arifulsyah, H., 2021. Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Analisis BEP Pada PT INDRILLCO BAKTI DURI. *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Bisnis*, 14(2), pp.336-341.
- Utami, S.N. and Adita, M.D., 2019. Pengenalan Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Bekal bagi Mahasiswa Ilmu dan Teknologi Pangan Dalam Menumbuhkan Jiwa wirausaha. *Randang Tana-Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), pp.54-60.
- Yusuf, M. 2014. Analisis Break Even Point (BEP) Terhadap Laba Perusahaan. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*. 4(1): 49-66.