



PEMAKALAH

Jurnal Penelitian Manajemen Akuntansi Berkala Ilmiah

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA CV TDR PAMATANG SIMALUNGUN

Andani Kiles¹⁾, Musa F.Silaen²⁾, Ruth Tridianty Sianipar³

Program Studi Akuntansi, STIE Sultan Agung, Jalan Surabaya No. 19, Pematangsiantar, Sumatera Utara, Indonesia.

*E-mail: andanikiles4@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah: Untuk mengetahui 1. gambaran total penjualan, biaya tetap dan biaya variabel pada CV TDR Pamatang Simalungun, 2. Perhitungan *break even point*, *margin of safety* dan penjualan minimum pada CV TDR Pamatang Simalungun. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dan analisis induktif. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut: 1. Penjualan pada CV TDR Pamatang Simalungun periode 2018-2023 mengalami fluktuasi dan cenderung mengalami peningkatan. Biaya variabel periode 2018-2023 mengalami fluktuasi cenderung meningkat. Biaya tetap periode 2018-2023 mengalami fluktuasi cenderung menurun. 2. Nilai margin kontribusi perusahaan selama periode 2024-2025 mengalami penurunan. 3. Nilai *break even point* perusahaan selama periode 2018-2023 mengalami penurunan. 4. Nilai *margin of safety* perusahaan selama periode 2024-2025 mengalami penurunan. 5. Penerapan perencanaan laba dengan metode *break even point* dapat memperlihatkan hasil penjualan minimal yang harus tercapai agar menghasilkan laba yang optimal.

Kata kunci: Analisis *Break Even Point* dan Perencanaan Laba

Break Even Point Analysis as a Basis For Profit Planning at CV TDR Pamatang Simalungun

Abstract

The purpose of this study is to find out 1. overview of total sales, fixed costs and variable costs on CV TDR Pamatang Simalungun, 2. Calculation of break even point, margin of safety and minimum sales on CV TDR Pamatang Simalungun. Analytical techniques used in this study are qualitative descriptive analysis and inductive analysis. The results of this study can be concluded as follows: 1. Sales at CV TDR Pamatang Simalungun for the period 2018-2023 have fluctuated and tend to increase. Variable costs for the period 2018-2023 fluctuate tend to increase. Fixed costs for the period 2018-2023 fluctuated and tended to decrease. 2. The value of the company's contribution margin during the 2024-2025 period decreased. 3. The value of the company's break even point during the 2018-2023 period decreased. 4. The value of the company's margin of safety during the period 2024-2025 decreased by 5. The application of profit planning with the break even point method can show the minimum sales results that must be achieved in order to generate optimal profits

Keywords: *Break Even Point Analysis and Profit Planning*

Article History: Received:

Revised:

Accepted:

PENDAHULUAN

Keadaan UMKM di Indonesia saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat. UMKM dinilai memiliki potensi dalam ekosistem pengembangan ekonomi karena UMKM merupakan salah satu *engine* perekonomian nasional yang berkontribusi terhadap 60,51% PDB dan mampu menyerap hampir 96,92% dari total tenaga kerja nasional. Adanya perkembangan dunia usaha ini menyebabkan perusahaan harus melakukan beberapa perencanaan yang matang untuk bisnis. Berikut ini disajikan perkiraan total penjualan, biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual pada CV TDR Pamatang Simalungun mulai tahun 2018 sampai 2023 pada Tabel 1:

Tabel 1

Total Penjualan, Biaya Tetap, Biaya Variabel, Produk Terjual, Harga Jual, dan Total Laba pada CV TDR Pamatang Simalungun Periode 2018-2023 (dalam ribuan)

Tahun	Keterangan				
	Total Penjualan (Rp)	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Harga Jual	Total Laba
2018	949.104	148.540	368.694,6	250	431.869,4
2019	1.129.908	148.540	463.676,6	250	517.691,4
2020	866.268	129.820	376.401,6	250	360.046,4
2021	881.322	129.820	419.568,6	250	331.933,4
2022	903.942	129.820	444.987,2	250	329.134,8
2023	1.001.832	129.820	502.338,2	250	369.673,8

Sumber: CV TDR Pamatang Simalungun (data diolah), 2024

Dari tabel 1, dapat dilihat bahwa penjualan pada CV TDR Pamatang Simalungun tahun 2018-2019 mengalami fluktuasi cenderung meningkat. Namun pada tahun 2020 penjualan mengalami penurunan yang signifikan. Selanjutnya pada tahun 2021-2023 penjualan pada CV TDR Pamatang Simalungun kembali mengalami peningkatan. Biaya variabel pada tahun 2018-2023 berubah setiap tahunnya mengikuti besarnya volume produksi. Biaya tetap pada tahun 2020 sampai tahun 2023 mengalami penurunan dan harga jual produk pada tahun 2018-2023 tidak mengalami peningkatan. Selain itu laba perusahaan mengalami penurunan yang cukup signifikan pada tahun 2020-2022. Berdasarkan penjelasan tersebut, diketahui bahwa Industri ini menghadapi perubahan

baik peningkatan maupun penurunan pada jumlah produksi dan biaya produksi yang terjadi setiap tahunnya. Perubahan jumlah produksi dan biaya produksi tersebut akan mempengaruhi tingkat keuntungan dan *Break even point* yang dicapai perusahaan.

Berdasarkan data yang diperoleh dari pemilik usaha CV TDR Pamatang Simalungun yaitu Bapak Ngatiman menyatakan bahwa perusahaan memiliki target laba sebesar 30% setiap tahunnya. Namun dalam pelaksanaannya, ternyata target laba belum tercapai oleh perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut, dapat diketahui bahwa pelaksanaan dalam perencanaan laba dinilai belum optimal dalam menghasilkan laba yang ingin dicapai oleh perusahaan. Untuk itu diperlukan adanya perencanaan laba yang lebih optimal dengan menggunakan metode *break even point*.

Sedangkan berdasarkan penelitian Penelitian yang dilakukan (Yusuf, 2014) menyatakan bahwa analisa *Break Even* mampu memberikan informasi kepada pemimpin perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan. Selain itu, penelitian yang dilakukan (Ananda and Hamidi, 2019) menyatakan bahwa nilai *break even point* perusahaan menjadi salah satu tolak ukur apakah perusahaan dapat mengalami keuntungan ataupun kerugian.

Sedangkan penelitian (Maruta, 2018) menyatakan bahwa analisa *Break Even Point* memberikan informasi yang dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar perencanaan laba dimana untuk menghitungnya diperlukan data mengenai biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan kapasitas maksimum.

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu Bagaimana gambaran total penjualan, biaya tetap dan biaya variabel pada CV TDR Pamatang Simalungun. Bagaimana perhitungan *break even point*, *margin of safety* dan penjualan minimum pada CV TDR Pamatang Simalungun. Apakah analisis *break even point* dapat

digunakan sebagai dasar perencanaan laba pada CV TDR Pamatang Simalungun.

LANDASAN TEORI

Break Even Point

Menurut (Syahyunan, 2015), "*break even point* berarti suatu keadaan dimana perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian atau dengan kata lain total biaya sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi".

Margin of Safety

Break even point merupakan suatu analisis yang berkaitan dengan biaya total, pendapatan total dan laba operasi sebagai akibat perubahan pengeluaran, biaya variabel atau biaya tetap. *Break even point* digunakan untuk mengetahui titik impas atau keadaan perusahaan dimana perusahaan tidak menderita kerugian namun juga tidak memperoleh keuntungan. Menurut (Carter, 2015), "*Margin of Safety* adalah hubungan atau selisih antara penjualan yang *budget* atau tingkat penjualan pada tingkat *break even* merupakan tingkat keamanan bagi perusahaan yang mengalami penurunan penjualan".

Margin Of Safety

Margin of safety atau batas keamanan adalah kelanjutan dari perhitungan analisis titik impas yang mana perhitungan *margin of safety* ini bertujuan untuk mengetahui titik aman dalam penjualan produk. Informasi dari *margin of safety* dapat membantu pihak perusahaan memahami tingkat risiko dalam perencanaan penjualan.

Menurut (Silalahi *et al.*, 2019), "margin kontribusi merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang

direncanakan atau dibudgetkan (*Budgeted Sales*) dengan penjualan pada *Break Even*".

Penjualan Minimum

Penjualan minimum merupakan bagian dari perencanaan laba. Konsepnya mengarah pada jumlah minimum produk atau jasa yang mesti terjual untuk mencapai suatu titik impas maupun target keuntungan tertentu.

Menurut (Naro and Rahardjo, 2017), "apabila besarnya keuntungan yang diinginkan telah ditetapkan, maka perlu ditentukan besarnya penjualan minimal yang harus dicapai untuk memungkinkan diperolehnya keuntungan yang diinginkan".

Laba

Menurut (Ardhianto, 2019), "laba merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya, disebut juga pendapatan bersih atau *net earning*".

METODE

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian kepustakaan (*library research*). Objek dalam penelitian ini adalah perhitungan *break even point* sebagai dasar perencanaan laba pada CV TDR Pamatang Simalungun periode 2018-2023.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dan kuantitatif. Sumber data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Perhitungan data dilakukan dengan menggunakan program aplikasi *Microsoft Excel*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis *Break Even Point* Pada CV TDR Pamatang Simalungun

Analisis *break even point* adalah sebuah teknik analisis ekonomi untuk menentukan sebuah titik, baik dalam satuan rupiah maupun satuan unit dimana titik tersebut menjadi alat ukur perusahaan dalam merencanakan kegiatan operasional produksi dan perencanaan tingkat keuntungan perusahaan di masa depan.

Untuk menghitung *break even point* dibutuhkan data-data berupa data penjualan, biaya tetap dan biaya variabel. Sebelum menghitung *break even point*, terlebih dahulu harus diketahui margin kontribusi, total biaya tetap serta biaya variabel pada produk. Setelah memperoleh hasil *break even point*, maka dapat pula ditentukan *margin of safety* atau batas keamanan penjualan serta penjualan minimum untuk mencapai target laba yang direncanakan dimasa depan.

Hasil Analisis Penjualan, Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Sebelum dilakukan peramalan terhadap penjualan tahu untuk dimasa yang akan datang, maka terlebih dahulu disajikan data penjualan tahu serta biaya tetap dan biaya variabel untuk 6 tahun terakhir (tahun 2018-2023) yang disajikan pada tabel 2 sebagai berikut:

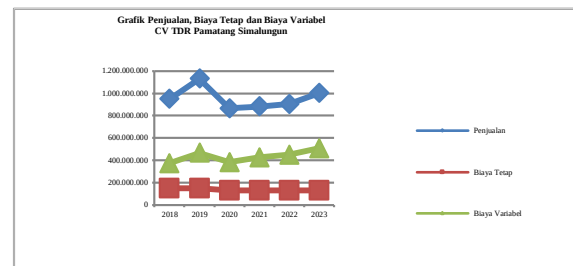
Tabel 2

Data Penjualan Tahu, Biaya Tetap dan Biaya Variabel pada CV TDR Pamatang Simalungun Periode 2018-2023

Tahun	Penjualan Tahu (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
2018	949.104.000	148.540.000	368.694.600
2019	1.129.908.000	148.540.000	463.676.600
2020	866.268.000	129.820.000	376.401.600
2021	881.322.000	129.820.000	419.568.600

Tahun	Penjualan Tahu (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
2022	903.942.000	129.820.000	444.987.200
2023	1.001.832.000	129.820.000	502.338.200
Total	5.732.376.000	816.360.000	2.575.666.800
Rata-rata	955.396.000	136.060.000	429.277.800

Sumber: CV TDR Pamatang Simalungun



Sumber: CV TDR Pamatang Simalungun (data diolah), 2024

Gambar 1

Grafik Penjualan, Biaya Tetap dan Biaya Variabel pada CV TDR

Pamatang Simalungun Periode 2018-2023

Berdasarkan tabel 2 dan grafik 1 di atas, dapat dilihat bahwa penjualan pada CV TDR Pamatang Simalungun periode 2018-2023 total penjualan adalah sebesar Rp 5.732.376.000 dengan rata rata sebesar Rp 955.396.000. Penjualan pada CV TDR Pamatang Simalungun setiap tahunnya berfluktuasi cenderung meningkat, dimana tingkat penjualan paling tinggi berada pada tahun 2019 dan tingkat penjualan paling rendah berada pada tahun 2020. Total biaya tetap pada CV TDR Pamatang Simalungun periode 2018-2023 adalah sebesar Rp 816.360.000 dengan rata-rata sebesar Rp 136.060.000. Biaya tetap pada CV TDR Pamatang Simalungun setiap tahunnya berfluktuasi cenderung menurun, dimana tingkat biaya tetap paling tinggi berada pada tahun 2018-2019 dan tingkat biaya tetap paling rendah berada pada tahun 2020-2023. Biaya variabel pada CV TDR Pamatang Simalungun periode 2018-2023 adalah sebesar Rp 2.575.279.000 dengan rata-rata sebesar Rp 429.277.800. Biaya variabel

pada CV TDR Pematang Simalungun setiap tahunnya berfluktuasi cenderung meningkat, dimana tingkat biaya variabel paling tinggi berada pada tahun 2023 dan tingkat biaya variabel paling rendah berada pada tahun 2018. Adapun perhitungan ramalan penjualan dapat dilihat sebagai berikut: Koefisien a dan b dicari dengan rumus:

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Persamaan tren metode *least square* yaitu $Y = a + bx$

Berdasarkan persamaan di atas, maka disajikan kertas kerja ramalan penjualan CV TDR Pematang Simalungun untuk tahun 2024 dan 2025 yang dapat dilihat pada tabel 3 berikut ini:

Tabel 3

Kertas Kerja atas Ramalan Penjualan pada CV TDR Pematang Simalungun Tahun 2018-2025

Tahun	Penjualan Tahu (Potong) Y	X	X ²	XY
2018	3.796.416	-5	25	-18.982.080
2019	4.519.632	-3	9	-13.558.896
2020	3.465.072	-1	1	-3.465.072
2021	3.525.288	1	1	3.525.288
2022	3.615.768	3	9	10.847.304
2023	4.007.328	5	25	20.036.640
Σ	23.034.960		70	-572.832

Sumber: Data diolah (2024)

Untuk mencari nilai a dan b dilakukan perhitungan sebagai berikut:

$$a = 23.034.960 / 6 = 3.839.160$$

$$b = -572.832 / 70 = -8.183$$

Persamaan garis linearnya adalah:

$$Y = 3.839.160 + (-8.183) X$$

Dengan menggunakan persamaan tersebut, maka dapat diramalkan penjualan pada tahun 2024 dan 2025 sebagai berikut:

Untuk tahun 2024 nilai X adalah 7, maka estimasi penjualan adalah sebagai berikut:

$$Y = 3.839.160 + (-8.183) (7)$$

$$= 3.781.877$$

Untuk tahun 2025 nilai X adalah 9, maka estimasi penjualan adalah sebagai berikut:

$$Y = 3.839.160 + (-8.183) (9)$$

$$= 3.765.510$$

Untuk lebih jelasnya maka hasil dari estimasi penjualan dapat disimpulkan pada tabel 5.3 berikut ini:

Tabel 4

Estimasi Penjualan Tahu pada CV TDR Pematang Simalungun Tahun 2024 dan 2025

Tahun	Penjualan (Potong)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan (Rp)
2024	3.781.877	250	945.469.250
2025	3.765.510	250	941.377.500
Total	7.547.387		1.886.846.750

Sumber: CV TDR Pematang Simalungun (data diolah), 2024

Berdasarkan tabel 4, dapat dilihat bahwa dengan menggunakan rumus persamaan maka diperoleh estimasi penjualan tahu untuk tahun 2024 adalah 3.781.877 potong atau sebesar Rp 945.469.250. Kemudian estimasi penjualan tahu untuk tahun 2025 adalah 3.765.510 potong atau sebesar Rp 941.377.500.

Setelah mengetahui estimasi penjualan untuk tahun 2024 dan tahun 2025 maka dapat ditentukan pula biaya tetap maupun biaya variabel untuk tahun 2024 dan 2025 dengan cara mengestimasiannya sesuai dengan estimasi penjualan tahun 2024 dan 2025. Berikut ini disajikan data estimasi biaya tetap dan biaya variabel tahun 2024 dan tahun 2025 yang berdasarkan oleh

data biaya-biaya produksi perusahaan tahun 2023 yaitu sebagai berikut:

Tabel 5
Estimasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Tahun 2024 dan 2025

Uraian	Tahun	
	2024	2025
	Jumlah Biaya (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
A. Biaya Variabel		
1. Biaya bahan baku	409.378.200	407.605.800
2. Biaya overhead variabel		
a. Biaya bahan bakar	26.523.200	26.427.200
b. Biaya kemasan	34.492.500	34.300.000
c. Biaya cetakan	1.200.000	1.200.000
d. Biaya kain saringan	120.000	120.000
Total biaya variabel	471.713.900	469.653.000
Biaya variabel (potong)	124,73	124,72
B. Biaya Tetap		
1. Gaji pegawai	118.560.000	118.560.000
2. Biaya perawatan mesin		
a. Mesin giling	1.800.000	1.800.000
b. Batu grinda (per 3 bulan)	1.560.000	1.560.000
c. Mesin genset	300.000	300.000
d. Lahar	400.000	400.000
3. Listrik	7.200.000	7.200.000
Total Biaya Tetap	129.820.000	129.820.000

Sumber: CV TDR Pamatang Simalungun (data diolah), 2024

Berdasarkan tabel 5 dapat dilihat bahwa untuk tahun 2024 estimasi biaya variabel adalah sebesar Rp 471.713.900 atau Rp 124,73 per potong tahu dan estimasi biaya tetap sebesar Rp 129.820.000. Kemudian untuk tahun 2025 estimasi biaya variabel adalah sebesar Rp 469.653.000 atau Rp 124,72 per potong tahu dan estimasi biaya tetap sebesar Rp 129.820.000.

Pada tahun 2024 diramalkan penjualan yang akan terjadi adalah sebanyak 3.781.877 potong tahu, maka diestimasikan kuantitas kacang kedelai yang digunakan

adalah sebanyak 38.988,4 Kg per tahun atau kira-kira sekitar 125 Kg per hari dengan harga sebesar Rp 10.500/Kg. Kemudian bahan bakar yang digunakan adalah kulit padi dan solar. Adapun untuk memproduksi tahu sebanyak 3.781.877 potong, maka diestimasikan kuantitas kulit padi yang digunakan adalah sebanyak 2.785 karung dengan harga per karung sebesar Rp 8.000,- dan solar yang digunakan sebanyak 624 Liter per tahun atau sekitar 2 Liter per hari dengan harga per Liter sebesar Rp 6.800. Untuk kemasan yang dipakai adalah kemasan plastik ukuran 1/2 Kg dan juga karet gelang. Adapun untuk memproduksi tahu sebanyak 3.781.877 potong, maka diestimasikan kuantitas kemasan plastik yang digunakan adalah sebanyak 1.065 Kg per tahun atau sebanyak 3,41 Kg per hari dengan harga per kilogram sebesar Rp 29.000,- dan karet gelang yang digunakan sebanyak 97,5 Kg per tahun atau sebanyak 3,12 ons per hari dengan harga per kilogram sebesar Rp 37.000.

Pada tahun 2025 diramalkan penjualan yang akan terjadi adalah sebanyak 3.765.510 potong tahu, maka diestimasikan kuantitas kacang kedelai yang digunakan adalah sebanyak 38.819,6 Kg atau kira-kira sekitar 124,5 Kg per hari dengan harga sebesar Rp 10.500/Kg. Kemudian bahan bakar yang digunakan adalah kulit padi dan solar. Adapun untuk memproduksi tahu sebanyak 3.765.510 potong, maka diestimasikan kuantitas kulit padi yang digunakan adalah sebanyak 2.773 karung dengan harga per karung sebesar Rp 8.000,- dan solar yang digunakan sebanyak 624 Liter per tahun atau sekitar 2 Liter per hari dengan harga per Liter sebesar Rp 6.800. Adapun biaya kemasan yang dikeluarkan untuk memproduksi tahu sebanyak

3.765.510 potong, maka diestimasikan kuantitas kemasan plastik yang digunakan adalah sebanyak 1.059 Kg per tahun atau sebanyak 3,39 Kg per hari dengan harga per kilogram sebesar Rp 29.000,- dan karet gelang yang digunakan sebanyak 97 Kg per tahun atau sebanyak 3,1 ons per hari dengan harga per kilogram sebesar Rp 37.000.

Hasil Analisis Marjin Kontribusi

Marjin kontribusi dapat memberikan informasi mengenai profitabilitas suatu produk.

Adapun rumus yang dapat digunakan untuk menghitung marjin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\text{CM} = \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

Berikut adalah perhitungan marjin kontribusi pada CV TDR Pematang Simalungun tahun 2018-2025:

Tahun 2018

$$\begin{aligned}\text{CM} &= \text{Rp } 949.104.000 - \text{Rp } 368.694.600 \\ &= \text{Rp } 580.409.400 \\ \text{CMR} &= \frac{\text{Rp } 580.409.400}{\text{Rp } 949.104.000} \times 100\% \\ &= 61,15\%\end{aligned}$$

Tahun 2019

$$\begin{aligned}\text{CM} &= \text{Rp } 1.129.883.000 - \text{Rp } 463.676.600 \\ &= \text{Rp } 666.231.400 \\ \text{CMR} &= \frac{\text{Rp } 666.231.400}{\text{Rp } 1.129.883.000} \times 100\% \\ &= 58,96\%\end{aligned}$$

Tahun 2020

$$\begin{aligned}\text{CM} &= \text{Rp } 866.268.000 - \text{Rp } 376.401.600 \\ &= \text{Rp } 489.866.400 \\ \text{CMR} &= \frac{\text{Rp } 489.866.400}{\text{Rp } 866.268.000} \times 100\% \\ &= 56,54\%\end{aligned}$$

Tahun 2021

$$\begin{aligned}\text{CM} &= \text{Rp } 881.322.000 - \text{Rp } 419.568.600 \\ &= \text{Rp } 461.753.400 \\ \text{CMR} &= \frac{\text{Rp } 461.753.400}{\text{Rp } 881.322.000} \times 100\% \\ &= 52,39\%\end{aligned}$$

Tahun 2022

$$\begin{aligned}\text{CM} &= \text{Rp } 903.942.000 - \text{Rp } 444.987.200 \\ &= \text{Rp } 458.954.800 \\ \text{CMR} &= \frac{\text{Rp } 458.954.800}{\text{Rp } 903.942.000} \times 100\% \\ &= 50,77\%\end{aligned}$$

Tahun 2023

$$\begin{aligned}\text{CM} &= \text{Rp } 1.001.832.000 - \text{Rp } 502.338.200 \\ &= \text{Rp } 499.493.800 \\ \text{CMR} &= \frac{\text{Rp } 499.493.800}{\text{Rp } 1.001.832.000} \times 100\% \\ &= 49,85\%\end{aligned}$$

Tahun 2024

$$\begin{aligned}\text{CM} &= \text{Rp } 945.469.250 - \text{Rp } 471.713.900 \\ &= \text{Rp } 473.755.350 \\ \text{CMR} &= \frac{\text{Rp } 473.755.350}{\text{Rp } 945.469.250} \times 100\% \\ &= 50,10\%\end{aligned}$$

Tahun 2025

$$\begin{aligned}\text{CM} &= \text{Rp } 941.377.500 - \text{Rp } 469.653.000 \\ &= \text{Rp } 471.724.500 \\ \text{CMR} &= \frac{\text{Rp } 471.724.500}{\text{Rp } 941.377.500} \times 100\% \\ &= 50,11\%\end{aligned}$$

Setelah melakukan perhitungan marjin kontribusi perusahaan, maka disajikan hasil perhitungan marjin kontribusi pada tabel 6 berikut ini:

Tabel 6

Hasil Perhitungan Marjin Kontribusi

Tahu pada CV TDR

Pematang Simalungun Tahun 2018-2023

Tahun	Penjualan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Contribution Margin (Rp)	Contribution Margin Ratio
2018	949.104.000	368.694.600	580.409.400	61,15%
2019	1.129.908.000	463.641.600	666.231.400	58,96%
2020	866.268.000	376.364.800	489.866.400	56,54%
2021	881.322.000	419.428.600	461.753.400	52,39%
2022	903.942.000	444.811.200	458.954.800	50,77%
2023	1.001.832.000	502.338.200	499.493.800	49,85%
2024	945.469.250	471.713.900	473.755.350	50,10%
2025	941.377.500	469.653.000	471.724.500	50,11%

Sumber: CV TDR Pematang Simalungun (data diolah), 2024

Berdasarkan tabel 6 di atas, dapat dilihat bahwa pada tahun 2018 sampai tahun 2023 penjualan cenderung mengalami kenaikan akan tetapi margin kontribusi cenderung mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Hal ini disebabkan karena harga jual per potong tahu tidak mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Sementara itu, biaya variabel yang dikeluarkan cenderung mengalami peningkatan. Hal ini mengindikasikan bahwa setiap tahun perusahaan menghasilkan lebih sedikit keuntungan dari setiap potong tahu yang terjual.

Pada tahun 2024, setelah diramalkan penjualan sebesar Rp 945.469.250,- kemudian di estimasikan biaya variabel sebesar Rp 471.713.900, maka diperoleh margin kontribusi tahu sebesar 50,10% atau sebesar Rp 473.755.350. Selanjutnya pada tahun 2025, setelah diramalkan penjualan sebesar Rp 941.377.500,- kemudian di estimasikan biaya variabel sebesar Rp 469.653.000, maka diperoleh margin kontribusi tahu sebesar 50,11% atau sebesar Rp 471.724.500.

Hasil Analisis Break Even Point

. Analisis ini menghasilkan informasi terkait tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar perusahaan mencapai titik impas dan memperoleh keuntungan, dan membuat perencanaan laba sehingga membantu perusahaan dalam mencapai target laba yang diharapkan. Adapun rumus yang dapat digunakan untuk menghitung *break even point* adalah sebagai berikut:

Rumus *break even point* dalam unit:

$$BEP = \frac{FC}{P-VC}$$

Rumus *break even point* dalam Rupiah:

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

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{\text{Contribution margin ratio}}$$

Berikut adalah perhitungan *break even point* tahu pada CV TDR Pematang Simalungun untuk tahun 2023-2024:

Tahun 2024

$$BEP (Q) = \frac{Rp \ 129.820.000}{Rp \ 250 - Rp \ 124,73} = 1.036.322 \text{ potong tahu}$$

$$BEP (Rp) = \frac{Rp \ 129.820.000}{1- Rp \ 471.713.900 / Rp \ 945.469.250} = Rp \ 259.121.756,- \text{ atau}$$

$$BEP (Rp) = \frac{Rp \ 129.820.000}{50,10\%} = Rp \ 259.121.756,-$$

Tahun 2025

$$BEP (Q) = \frac{Rp \ 129.820.000}{Rp \ 250 - Rp \ 124,72} = 1.036.239 \text{ potong tahu}$$

$$BEP (Rp) = \frac{Rp \ 129.820.000}{1- Rp \ 469.653.000 / Rp \ 941.377.500} = Rp \ 259.070.046,- \text{ atau}$$

$$BEP (Rp) = \frac{Rp \ 129.820.000}{50,11\%} = Rp \ 259.070.046,-$$

Setelah melakukan perhitungan *break even point* dengan menggunakan rumus, maka hasil perhitungan *break even point* disajikan pada tabel 7 berikut ini:

Tabel 7
Estimasi Nilai Break Even Point Tahu
pada CV TDR Pematang Simalungun
Tahun 2024-2025

Tahun	Harga Jual (Rp)	Biaya Variabel/Unit	Biaya Tetap (Rp)	BEP (Potongan)	BEP (Rp)	CMR
2024	250	124,73	129.820.000	1.036.322	259.121.756	50,10 %
2025	250	124,72	129.820.000	1.036.239	259.070.046	50,11 %

Sumber: CV TDR Pematang Simalungun (data diolah), 2024

Berdasarkan tabel 7 di atas, dapat dilihat bahwa pada tahun 2024 nilai *break even point* atau titik impas agar perusahaan tidak mengalami kerugian namun tidak memperoleh keuntungan maka perusahaan harus melakukan penjualan sebanyak 1.036.322 potong tahu atau melakukan penjualan sebesar Rp 259.121.756. Selanjutnya pada tahun 2025 nilai *break even point* atau titik impas agar perusahaan tidak mengalami kerugian namun tidak memperoleh keuntungan maka perusahaan harus melakukan penjualan sebanyak 1.036.239 potong tahu atau melakukan penjualan sebesar Rp 259.070.046. Berdasarkan analisis tersebut terlihat bahwa *break even point* perusahaan cenderung mengalami penurunan. Nilai *break even point* yang dihasilkan perusahaan berpengaruh terhadap profitabilitas dan kestabilan finansial perusahaan.

Hasil Analisis Margin of Safety

Margin of safety menggambarkan batas jarak, dimana kalau penjualan berkurang melampaui batas jarak tersebut maka perusahaan akan mengalami kerugian. Manajemen perusahaan perlu melakukan perhitungan *margin of safety* dalam perencanaan laba karena berguna untuk mengevaluasi ketepatan penjualan. *Margin of safety* ini mampu memberikan gambaran kepada pihak manajemen tentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita kerugian. Adapun rumus yang dapat digunakan untuk menghitung *margin of safety* adalah sebagai berikut:

$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{Budget Sales} - \text{Break Even point}}{\text{Budget Sales}} \times 100\%$$

$$\text{MOS (Rupiah)} = \text{MOS \%} \times \text{Budget Sales}$$

Berikut adalah perhitungan *margin of safety* tahu pada CV TDR Pamatang Simalungun tahun 2024-2025:

Tahun 2024:

$$\begin{aligned} \text{MOS (\%)} &= \frac{\text{Rp } 945.469.250 - \text{Rp } 259.121.756}{\text{Rp } 945.469.250} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 686.347.494}{\text{Rp } 945.469.250} \times 100\% \\ &= 72,59\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rupiah)} &= 72,59\% \times \text{Rp } 945.469.250 \\ &= \text{Rp } 686.316.129,- \end{aligned}$$

Tahun 2025:

$$\begin{aligned} \text{MOS (\%)} &= \frac{\text{Rp } 941.377.500 - \text{Rp } 259.070.046}{\text{Rp } 941.377.500} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 682.307.454}{\text{Rp } 941.377.500} \times 100\% \\ &= 72,47\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rupiah)} &= 72,47\% \times \text{Rp } 941.377.500 \\ &= \text{Rp } 682.216.274,- \end{aligned}$$

Setelah melakukan perhitungan untuk *margin of safety* dengan menggunakan rumus, maka dapat disajikan hasil perhitungan *margin of safety* dalam tabel 8 berikut ini:

Tabel 8

Estimasi Nilai Margin of Safety Tahu pada CV TDR Pamatang Simalungun Tahun 2023-2024

Tahun	Budget Sales (Rp)	BEP (Rp)	MOS (%)	MOS (Rp)
2023	945.469.250	261.786.651	72,59 %	686.316.129
2024	941.377.500	261.312.399	72,47 %	682.216.274

Sumber: CV TDR Pamatang Simalungun (data diolah), 2024

Berdasarkan tabel 8 dapat dilihat bahwa *margin of safety* perusahaan akan mengalami penurunan. Hal ini dikatakan kurang baik karena semakin rendah nilai dari *margin of safety* maka semakin tinggi risiko keuangan yang akan terjadi. Hasil perhitungan *margin of safety* dalam penjualan tahu pada tahun 2024 adalah sebesar 72,59% atau sebesar Rp

686.316.129. Hal ini berarti bahwa batas aman penjualan yang harus dicapai perusahaan adalah sebesar Rp 686.316.129,- agar perusahaan tidak menderita kerugian. *Margin of safety* dalam penjualan tahu pada tahun 2025 adalah sebesar 72,47% atau sebesar Rp 682.216.274. Hal ini berarti bahwa batas aman penjualan yang harus dicapai perusahaan adalah sebesar Rp 682.216.274,- agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Hasil Analisis Penjualan Minimum

Apabila perusahaan hendak merencanakan untuk memperoleh laba tertentu maka hal yang terlebih dahulu harus dilakukan perusahaan adalah membuat sebuah perencanaan terhadap penjualan sehingga perusahaan mampu menjual hasil produksinya melebihi dari jumlah penjualan *break even point*. Setelah menetapkan target laba sebesar 30% dari laba tahun sebelumnya, maka perlu ditentukan besarnya penjualan minimum untuk mencapai target laba yang diinginkan tersebut. Berikut adalah hasil analisis penjualan minimum pada tahun 2024-2025:

Tabel 9
Hasil Perhitungan Penjualan Minimum Tahu pada CV
TDR Pamatang Simalungun
Tahun 2024-2025

Thn	Target Laba (30%)	Penjualan Minimum (Potong)	Penjualan Minimum (Rp)
2024	480.575.940	4.872.643	1.218.355.170
2025	447.115.955	4.605.172	1.151.338.964

Sumber: CV TDR Pamatang Simalungun (data diolah), 2024

Berdasarkan Tabel 9 maka diperoleh hasil bahwa penjualan minimum untuk tahun 2024 adalah 4.872.643 potong tahu. Itu artinya jika perusahaan mampu melakukan penjualan sebesar Rp 1.218.355.170,- maka perusahaan sudah berhasil mencapai target laba yang diinginkan yaitu sebesar 30%. Penjualan minimum untuk tahun 2025 adalah

4.605.172 potong tahu. Itu artinya jika perusahaan mampu melakukan penjualan sebesar Rp 1.151.338.964,- maka perusahaan sudah berhasil mencapai target laba yang diinginkan yaitu sebesar 30%.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penjualan pada CV TDR Pamatang Simalungun periode 2018-2023 mengalami fluktuasi dan cenderung mengalami peningkatan. Biaya variabel periode 2018-2023 mengalami fluktuasi cenderung meningkat. Hal ini disebabkan oleh kenaikan harga bahan baku dan terjadinya perubahan volume penjualan setiap tahun. Biaya tetap periode 2018-2023 mengalami fluktuasi cenderung menurun. Hal ini disebabkan oleh adanya pengurangan tenaga kerja saat pandemi pada tahun 2020.

Nilai margin kontribusi perusahaan mengalami penurunan selama periode 2018-2023. Hal ini disebabkan karena biaya variabel yang dikeluarkan selalu meningkat tetapi harga jual tidak mengalami peningkatan.

Nilai *break even point* perusahaan periode tahun 2024-2025 mengalami penurunan.

Nilai *margin of safety* perusahaan periode tahun 2024-2025 mengalami penurunan.

Penerapan perencanaan laba dengan metode *break even point* dapat memperlihatkan hasil penjualan minimal yang harus tercapai agar menghasilkan laba yang optimal.

Saran

Sebaiknya CV TDR Pamatang Simalungun mulai mempertimbangkan untuk melakukan kenaikan pada harga jual secara bertahap dan perlu mempertimbangkan untuk menggunakan metode *break even point* sebagai dasar perencanaan labanya, karena metode *break even point* dapat membantu perusahaan untuk mengetahui titik impas penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, G. and Hamidi, H. (2019) '**Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017**', *Measurement jurnal akuntansi*, 13(1), pp. 1–10.
- Ardhianto, W.N. (2019) **Buku Sakti Pengantar Akuntansi**. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Carter, W.K. (2015) **Akuntansi Biaya**. Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Maruta, H. (2018) '**Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen**', *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), pp. 9–28.
- Naro, I.A. and Rahardjo, T. (2017) '**Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Total Penjualan Dan Laba (Studi Pada Umkm Rizky Barokah Malang)**', *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 5(2).
- Silalahi, A.D. et al. (2019) **Akuntansi Manajemen**. Medan: Madenatera.
- Syahyunan (2015) **Manajemen Keuangan 1**. Ketiga. Medan: Universitas Sumatera Utara Press.
- Yusuf, M. (2014) '**Analisa Break Event Point (Bep) Terhadap Laba Perusahaan**', *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 4(1).
- Ananda, G. and Hamidi, H. (2019) '**Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017**', *Measurement jurnal akuntansi*, 13(1), pp. 1–10.
- Ardhianto, W.N. (2019) **Buku Sakti Pengantar Akuntansi**. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Carter, W.K. (2015) **Akuntansi Biaya**. Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Maruta, H. (2018) '**Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen**', *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), pp. 9–28.
- Naro, I.A. and Rahardjo, T. (2017) '**Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Total Penjualan Dan Laba (Studi Pada Umkm Rizky Barokah Malang)**', *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 5(2).
- Silalahi, A.D. et al. (2019) **Akuntansi Manajemen**. Medan: Madenatera.
- Syahyunan (2015) **Manajemen Keuangan 1**. Ketiga. Medan: Universitas Sumatera Utara Press.
- Yusuf, M. (2014) '**Analisa Break Event Point (Bep) Terhadap Laba Perusahaan**', *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 4(1).