
ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA

*Siti Rohmah*¹, Maya Fitria²*

Universitas Widya Gama Mahakam Samarida

sitirohmah1407@uwgm.ac.id

Abstract

The research aims to look at conditions of decline and increase in total sales and net profit at UD companies. Heri Jaya in 2018-2022. In 2022 sales will decrease to IDR 61,967,950,000. This happened due to the impact of the Covid-19 pandemic. This type of research is quantitative descriptive which was carried out on UD's financial data. Heri Jaya. The data collection technique in this research is observation. The data analysis methods in this research are Break Even Point (BEP) calculations, contribution margin calculations, and profit planning calculations. Based on the results of research and discussion, it can be concluded that in 2018 the company UD. Heri Jaya obtained BEP Units for 5 kg rice of 12,462 units, 10 kg rice of 4,492 units, and 25 kg rice of 1,524 units. In 2019, the BEP for 5 kg rice units was 9,232 units, 10 kg rice was 3,941, and 25 kg rice was 1,472 units. In 2020, the BEP for 5 kg rice units was 17,550 units, 10 kg rice was 7,201 units, and 25 kg rice was 2,649. In 2021, the BEP for 5 kg rice units will be 18,211, 10 kg rice will be 7,381, and 25 kg rice will be 2,661. in 2022 the BEP for 5 kg rice units will be 12,684, 10 kg rice will be 5,750, and 25 kg rice will be 2,411 units. After conducting a BEP analysis of the UD company. Heri Jaya concluded that BEP analysis can make it easier for companies to know how many units must be sold in order to obtain the expected profit.

Keywords: *Break Even Point Method, Profit Planning, Micro Bussiness*

Abstrak

Penelitian bertujuan karena melihat kondisi penurunan dan peningkatan total penjualan dan laba bersih pada perusahaan UD. Heri Jaya pada Tahun 2018-2022. Pada Tahun 2022 penjualan mengalami penurunan menjadi Rp 61.967.950.000. Hal ini terjadi akibat dampak dari pandemi Covid-19. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif yang dilaksanakan pada data-data keuangan UD. Heri Jaya. Metode analisis data dalam penelitian ini adalah perhitungan *Break Even Point* (BEP), perhitungan margin kontribusi, dan perhitungan perencanaan laba. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2018 perusahaan UD. Heri Jaya memperoleh BEP Unit beras 5 kg sebesar 12.462 unit, beras 10 kg sebesar 4.492 unit, dan beras 25 kg sebesar 1.524 unit. Pada tahun 2019, diperoleh BEP Unit beras 5 kg sebesar 9.232 unit, beras 10 kg sebesar 3.941, dan beras 25 kg sebesar 1.472 unit. Pada tahun 2020 BEP Unit beras 5 kg sebesar 17.550 unit, beras 10 kg sebesar 7.201 unit, dan beras 25 kg sebesar 2.649. Pada tahun 2021 BEP Unit beras 5 kg sebesar 18.211, beras 10 kg sebesar 7.381, dan beras 25 kg sebesar 2.661. pada tahun 2022 BEP Unit beras 5 kg sebesar 12.684, beras 10 kg sebesar 5.750, dan beras 25 kg sebesar 2.411 unit. Setelah dilakukan analisis BEP terhadap perusahaan UD. Heri Jaya disimpulkan bahwa analisis BEP dapat mempermudah perusahaan untuk mengetahui seberapa besar unit yang harus dijual guna memperoleh laba yang diharapkan.

Kata Kunci: *Metode Break Even Point, Perencanaan Laba, Usaha Mikro*

PENDAHULUAN

Pertumbuhan UMKM di Indonesia berdasarkan Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kementerian KUKM) pada tahun 2021, jumlah UMK di Indonesia mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB) sebesar 61,07 persen atau Rp8.573,89 triliun. UMKM mampu menyerap 97 persen dari total angkatan kerja dan mampu menghimpun hingga 60,4 persen dari total investasi di Indonesia. Berdasarkan data diatas, Indonesia mempunyai potensi basis ekonomi yang kuat karena jumlah UMKM yang sangat banyak dan daya serap tenaga kerja sangat besar. Persentase UMKM yang bertambah setiap tahunnya menyebabkan jumlah pengangguran di Indonesia juga akan berkurang.

Analisis titik impas, atau analisis hubungan biaya, jumlah, dan keuntungan, adalah cara untuk meleburkan, merekonsiliasi, dan menginterpretasikan data produksi guna mendukung pengambilan keputusan manajemen. Titik impas adalah titik di mana industri tidak menguntungkan atau mendapati kerugian. Anda juga bisa memparafrasekannya menggunakan kata berbeda. "Jika pendapatan serupa dengan anggaran total, perusahaan menanggung biayanya." Oleh karena itu, analisis titik impas merupakan sarana untuk menyelidiki hubungan antara biaya tetap, variabel, dan penjualan.

Dengan bantuan analisis titik impas (BEP), setiap perusahaan menentukan atau merencanakan jumlah produksi yang tidak menguntungkan atau merugikan. Mengetahui titik impas Anda memungkinkan Anda merencanakan volume produksi dan penjualan yang akan menguntungkan perusahaan Anda. Untuk menghindari kerugian, sebuah instansi hendaklah mampu mengupayakan angka penjualan pada titik impas. Jika kuantitas penjualan tidak menyentuh titik impas bermakna perusahaan mendapati kerugian. Lantaran hal itu, analisis titik impas dapat digunakan oleh manajer sebagai pertimbangan dalam mengambil keputusan tentang penjualan atau aktivitas manufaktur.

Adapun data penjualan serta laba milik UD. Heri Jaya periode tahun 2018-2022 adalah sebagai berikut:

Tabel 1
Data Penjualan dan Laba UD. Heri Jaya Periode 2018 - 2022

Tahun	Penjualan	Lab a
2018	Rp 46.844.703.000	Rp 758.105.000
2019	Rp 49.912.937.000	Rp 609.931.000
2020	Rp 65.636.805.000	Rp 1.339.784.000
2021	Rp 83.994.560.000	Rp 1.836.335.000
2022	Rp 61.310.199.000	Rp 1.414.327.000

Sumber: Data keuangan UD. Heri Jaya

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: “Bagaimana penggunaan analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan Laba pada UD. Heri Jaya periode 2018 - 2022?” Berdasarkan rumusan masalah, penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimana perencanaan laba pada UD. Heri Jaya dengan menggunakan analisis *break even point* (BEP).

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan wawasan guna dijadikan referensi penelitian tertulis terkait analisis titik impas untuk perencanaan laba Perusahaan.

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi Biaya

Mulyadi (2016:7) mengemukakan bahwa Akuntansi biaya adalah proses mencatat, mengklasifikasikan, meringkas, menampilkan dan menginterpretasikan biaya produksi dan pemasaran produk atau jasa melalui cara tertentu. Objek dari aktivitas penetapan anggaran adalah biaya

Perencanaan Laba

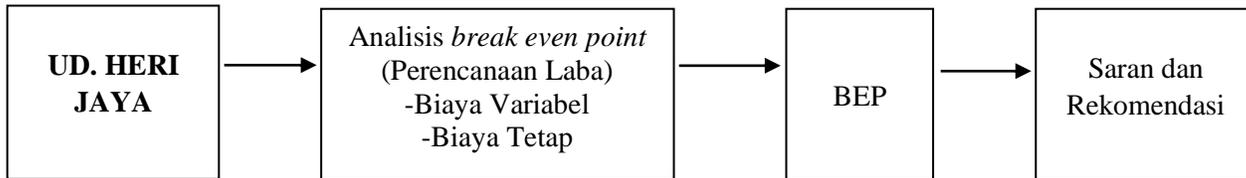
Pangemanan (2016:378) berpendapat bahwa perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh keuntungan.

Analisis Break Event Point

Bunga (2018:12) menjelaskan, analisis titik impas ialah suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan sama dengan jumlah yang dikeluarkan.

Model Konseptual .

Gambar 1 Model Konseptual



METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan menerapkan metode penelitian deskriptif kuantitatif. Studi dimaksudkan untuk menyajikan hasil pengumpulan data kuantitatif atau statistik, seperti survei, sebagaimana adanya, tanpa menghitung atau memastikan hubungannya dengan perlakuan atau variabel lain. Jenis penelitian ini dilakukan pada data-data keuangan oleh UD. Heri Jaya.

Populasi

Populasi ialah generalisasi dari objek ataupun subjek dengan jumlah juga keunkan tertentu yang akan diteliti, sebelumnya ditentukan oleh peneliti dan dari situ dibuatlah kesimpulan. Populasi penelitian ini yaitu laporan keuangan pada UD. Heri Jaya.

Sampel

Sampel ialah kuantitas atau sebagian dari unit populasi. Sampel penelitian didapat menggunakan target sampling. Mengumpulkan sampel berdasarkan kebutuhan untuk penelitian. Sampel penelitian ini ialah seluruh laporan keuangan yaitu data penjualan/pendapatan, biaya variabel dan biaya tetap pada UD. Heri Jaya selama 5 tahun (2018-2022).

Teknik Pengumpulan Data

Guna memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian, peneliti memakai teknik pengumpulan data sebagai berikut:

Observasi (Pengamatan) : Sumber dataa dalam penelitian ini mengaplikasikan teknik pengumpulan data menggunakan dokumen. Dokumen dapat berupa sumber tertulis, video, gambar ataupun foto. Pada penelitian ini dokumen bersumber dari data-data keuangan tertulis UD. Heri Jaya.

Metode Analisis

Penelitian ini dilaksanakan menggunakan jenis metode penelitian analisis deskriptif kuantitatif. Tujuan dari metode jenis ini ialah kemudian menguraikan dan menganalisis situasi yang

konsisten dengan tujuan penelitian. Dengan kata lain, menentukan batas penjualan yang perlu dipenuhi agar perusahaan terbebas dari kerugian dan menguntungkan seperti yang direncanakan. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

1. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Titik impas dapat dimaknai sebagai keadaan dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan maupun kerugian dalam menjalankan usahanya. Penjualan sama dengan anggaran modal. (TR = TC). (Andrianto et al., 2016)

a. Perhitungan BEP Atas Dasar Unit

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

Dimana :

BEP : Kuantitas unit yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya tetap

P : Harga jual per unit

VC : Biaya variabel per unit

P - VC : *Contribution margin* per unit

b. Perhitungan BEP Atas Dasar Penjualan dalam Rupiah

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

Dimana :

BEP : Nilai penjualan produk dalam rupiah

FC : Biaya tetap

VC : Biaya variabel

S : Penerimaan total

2. Perhitungan Margin Kontribusi

Margin Kontribusi untuk menentukan efisiensi biaya produksi atau biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan.

a. Margin Kontribusi (unit) = harga jual per unit – biaya variabel per unit

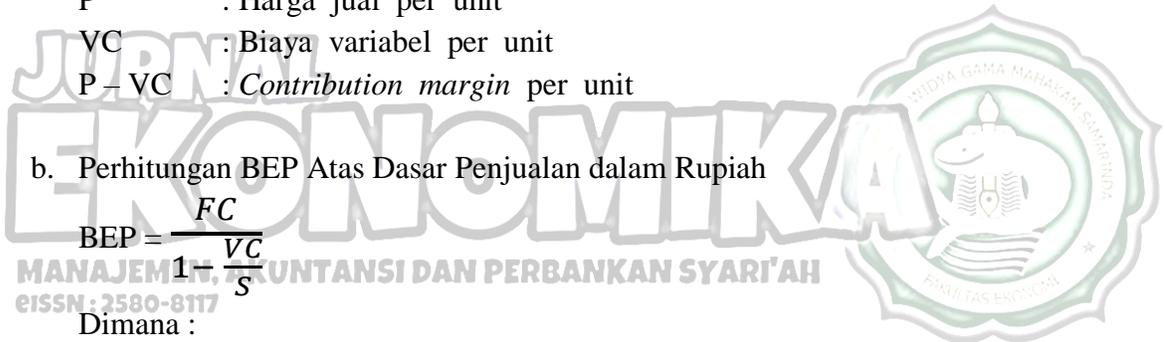
b. Margin Kontribusi Total = pendapatan penjualan – biaya variabel total

3. Perhitungan perencanaan laba

Jika ingin melakukan perhitungan perencanaan laba dapat digunakan rumus, sebagai berikut:

$$(1) \text{ Pejualan (Unit) } = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba}}{\text{Margin kontribusi}}$$

$$(2) \text{ Pejualan (Rupiah) } = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba}}{\text{Margin kontribusi}}$$



Rasio Margin kontribusi

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Break Even Point Pada UD Heri Jaya

Untuk dapat menghitung *break even point* digunakan perhitungan dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{348.341.371}{1 - \frac{45.857.280.000}{46.856.450.000}} \\
 &= \frac{348.341.371}{1 - 0.978} \\
 &= \frac{348.341.371}{0.022} \\
 &= 15.833.698.681
 \end{aligned}$$

Perhitungan di atas menunjukkan bahwa *break even point* UD Heri Jaya di tahun 2018 adalah sebesar Rp. 15.833.698.681

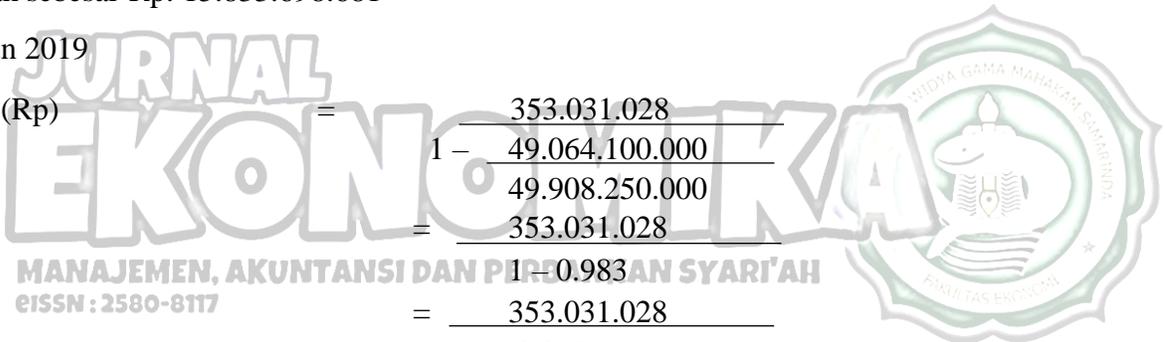
Tahun 2019

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{353.031.028}{1 - \frac{49.064.100.000}{49.908.250.000}} \\
 &= \frac{353.031.028}{1 - 0.983} \\
 &= \frac{353.031.028}{0.017} \\
 &= 20.766.531.058
 \end{aligned}$$

Perhitungan di atas menunjukkan bahwa *break even point* UD Heri Jaya di tahun 2019 adalah sebesar Rp. 20.766.531.058

Tahun 2020

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{631.809.021}{1 - \frac{64.047.444.000}{65.579.250.000}} \\
 &= \frac{631.809.021}{1 - 0.976} \\
 &= \frac{631.809.021}{0.024} \\
 &= 26.325.375.875
 \end{aligned}$$



Perhitungan di atas menunjukkan bahwa *break even point* UD Heri Jaya di tahun 2020 adalah sebesar Rp. 26.325.375.875

Tahun 2021

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{581.971.266}{1 - \frac{81.838.520.000}{83.954.050.000}} \\
 &= \frac{581.971.266}{1 - 0.974} \\
 &= \frac{581.971.266}{0.026} \\
 &= 22.383.510.230
 \end{aligned}$$

Perhitungan di atas menunjukkan bahwa *break even point* UD Heri Jaya di tahun 2021 adalah sebesar Rp. 22.383.510.230

Tahun 2022

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{533.128.699}{1 - \frac{59.565.520.000}{61.967.950.000}} \\
 &= \frac{581.971.266}{1 - 0.961} \\
 &= \frac{581.971.266}{0.039} \\
 &= 14.922.340.153
 \end{aligned}$$

Perhitungan di atas menunjukkan bahwa *break even point* UD Heri Jaya di tahun 2022 adalah sebesar Rp. 14.922.340.153

Hasil perhitungan *Break Even Point* diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam penjualan pada UD Heri Jaya tahun 2018 perusahaan harus mampu melakukan penjualan sebesar Rp. 15.833.698.681 atau lebih, kemudian di tahun 2019 sebesar Rp. 20.766.531.058 atau lebih, lalu di tahun 2020 sebesar Rp. 26.325.375.875 atau lebih, kemudian di tahun 2021 sebesar Rp. 22.383.510.230 atau lebih dan di tahun 2022 sebesar Rp. 14.922.340.153 atau lebih.

Analisis *Contribution Margin*

Maka:

Hasil Penjualan	46.856.450.000
Biaya Variabel	<u>45.857.280.000 -</u>
Contribution Margin	999.170.000

Perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 999.170.000 oleh karena biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp. 348.341.371, maka keuntungan yang diperoleh perusahaan dari hasil penjualan adalah:

Contribution Margin	999.170.000
Biaya Tetap	<u>348.341.371 -</u>
Keuntungan	650.828.629

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 46.856.450.000 akan memperoleh keuntungan sebanyak Rp. 650.828.629

Contribution margin ratio UD Heri Jaya berdasarkan data yang diperoleh tahun 2018, dapat dihitung sebagai berikut :

$$VC = 45.857.280.000$$

$$S = 46.856.450.000$$

Maka:

$$\begin{aligned} \text{CMR} &= 1 - \frac{45.857.280.000}{46.856.450.000} \\ &= 1 - 0,978 \\ &= 0,022 \times 100\% \\ &= 0,022 \text{ atau } 2,2\% \end{aligned}$$

Analisis perhitungan *contribution margin ratio* di atas menunjukkan produk yang di jual oleh perusahaan memberikan kontribusi margin terhadap laba sebesar 2,2%

1. Besarnya *contribution margin* UD Heri Jaya untuk tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

Hasil Penjualan	49.908.250.000
Biaya Variabel	<u>49.064.100.000 -</u>
Contribution Margin	844.150.000

Perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 49.908.250.000 oleh karena biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp. 353.031.028, maka keuntungan yang diperoleh perusahaan dari hasil penjualan adalah:

Contribution Margin	844.150.000
Biaya Tetap	<u>353.031.028 -</u>
Keuntungan	491.118.972

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 49.908.250.000 akan memperoleh keuntungan sebanyak Rp. 491.118.972

Contribution margin ratio UD Heri Jaya berdasarkan data yang diperoleh tahun 2019, dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{CMR} &= 1 - \frac{49.064.100.000}{49.908.250.000} \\ &= 1 - 0,983 \\ &= 0,017 \times 100\% \\ &= 0,017 \text{ atau } 1,7\% \end{aligned}$$

Analisis perhitungan *contribution margin ratio* di atas menunjukkan produk yang dijual oleh perusahaan memberikan kontribusi margin terhadap laba sebesar 1,7%

2. Besarnya *contribution margin* UD Heri Jaya untuk tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

MANAJEMEN, AKUNTANSI DAN PERBANKAN SYARI'AH
EISSN : 2580-8117

Hasil Penjualan	65.579.250.000
Biaya Variabel	<u>64.047.444.000 -</u>
Contribution Margin	1.531.806.000

Perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 65.579.250.000 oleh karena biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp. 631.809.021, maka keuntungan yang diperoleh perusahaan dari hasil penjualan adalah:

Contribution Margin	1.531.806.000
Biaya Tetap	<u>631.809.021 -</u>
Keuntungan	899.996.979

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 65.579.250.000 akan memperoleh keuntungan sebanyak Rp. 899.996.979

Contribution margin ratio UD Heri Jaya berdasarkan data yang diperoleh tahun 2020, dapat dihitung sebagai berikut

$$VC = 64.047.444.000$$

$$S = 65.579.250.000$$

Maka:

$$\begin{aligned} \text{CMR} &= 1 - \frac{64.047.444.000}{65.579.250.000} \\ &= 1 - 0,976 \\ &= 0,024 \times 100\% \\ &= 0,024 \text{ atau } 2,4\% \end{aligned}$$

Analisis perhitungan *contribution margin ratio* di atas menunjukkan produk yang di jualoleh perusahaan memberikan kontribusi margin terhadap laba sebesar 2,4%

3. Besarnya *contribution margin* UD Heri Jaya untuk tahun 2021 dapat dihitung sebagai berikut:

Hasil Penjualan	83.954.050.000
Biaya Variabel	<u>81.838.520.000 -</u>
Contribution Margin	2.115.530.000

Perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 83.954.050.000 oleh karena biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp. 581.971.266, maka keuntungan yang diperoleh perusahaan dari hasil penjualan adalah:

MANAJEMEN, AKUNTANSI DAN PERBANKAN SYARI'AH
eISSN : 2580-8117

Contribution Margin	2.115.530.000
Biaya Tetap	<u>581.971.266 -</u>
Keuntungan	1.533.558.734

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 83.954.050.000 akan memperoleh keuntungan sebanyak Rp. 1.533.558.734

Contribution margin ratio UD Heri Jaya berdasarkan data yang diperoleh tahun 2021,dapat dihitung sebagai berikut

Maka:

$$\begin{aligned} \text{CMR} &= 1 - \frac{81.838.520.000}{83.954.050.000} \\ &= 1 - 0,975 \\ &= 0,025 \times 100\% \\ &= 0,025 \text{ atau } 2,5\% \end{aligned}$$

Analisis perhitungan *contribution margin ratio* di atas menunjukkan produk yang di jual oleh perusahaan memberikan kontribusi margin terhadap laba sebesar 2,5%

4. Besarnya *contribution margin* UD Heri Jaya untuk tahun 2022 dapat dihitung sebagai berikut:

Hasil Penjualan	61.967.950.000
Biaya Variabel	<u>59.565.520.000 -</u>
Contribution Margin	2.402.430.000

Perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 61.967.950.000 oleh karena biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp. 533.128.699, maka keuntungan yang diperoleh perusahaan dari hasil penjualan adalah:

Contribution Margin	2.402.430.000
Biaya Tetap	<u>533.128.699 -</u>
Keuntungan	1.869.301.301

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 61.967.950.000 akan memperoleh keuntungan sebanyak Rp. 1.869.301.301

Contribution margin ratio UD Heri Jaya berdasarkan data yang diperoleh tahun 2022, dapat dihitung sebagai berikut

Maka:

$$\begin{aligned}
 \text{CMR} &= 1 - \frac{59.565.520.000}{61.967.950.000} \\
 &= 1 - 0,961 \\
 &= 0,039 \times 100\% \\
 &= 0,039 \text{ atau } 3,9\%
 \end{aligned}$$

Analisis perhitungan *contribution margin ratio* di atas menunjukkan produk yang di jual oleh perusahaan memberikan kontribusi margin terhadap laba sebesar 3.9%.

Tabel 2
UD. Heri Jaya
Analisis Contribution Margin
Tahun 2018-2022

Tahun	S	VC	CM	FC	L	CMR
2018	46.856.450.000	45.857.280.000	999.170.000	348.341.371	650.828.629	2,2%
2019	49.908.250.000	49.064.100.000	844.150.000	353.031.028	491.118.972	1,7%
2020	65.579.250.000	64.047.444.000	1.531.806.000	631.809.021	899.996.979	2,4%
2021	83.954.050.000	81.838.520.000	2.115.530.000	581.971.266	1.533.558.734	2,5%
2022	61.967.950.000	59.565.520.000	2.402.430.000	533.128.699	1.869.301.301	3,9%

Analisis Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perusahaan menetapkan perencanaan laba sebesar 20% dari hasil penjualan. Berikut adalah bentuk perencanaan laba UD Heri Jaya.

Perencanaan laba UD Heri Jaya berdasarkan data yang diperoleh pada tahun 2018 dapat diketahui sebagai berikut

$$\begin{aligned}
 1. \text{Penjualan (Rp)} &= \frac{348.341.371 + 9.371.290.000}{1 - \frac{45.857.280.000}{46.856.450.000}} \\
 &= \frac{9.719.631.371}{1-0,978} \\
 &= \frac{8.473.336.371}{0,022} \\
 &= 441.808.698.681
 \end{aligned}$$

Perhitungan diatas menunjukkan break even point tahun 2018 berdasarkan perencanaan atas dasar rupiah sebesar Rp. 441.808.698.681

Perencanaan laba UD Heri Jaya berdasarkan data yang diperoleh pada tahun 2019 dapat diketahui sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{353.031.028 + 9.981.650.000}{1 - \frac{49.064.100.000}{49.908.250.000}} \\
 &= \frac{10.334.681.028}{1-0,983} \\
 &= \frac{10.334.681.028}{0,017} \\
 &= 607.922.413.411
 \end{aligned}$$

Perhitungan diatas menunjukkan break even point tahun 2019 berdasarkan perencanaan atas dasar rupiah sebesar Rp. 607.922.413.411

1. Perencanaan laba UD Heri Jaya berdasarkan data yang diperoleh pada tahun 2020 dapat diketahui sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{631.809.021 + 13.115.850.000}{1 - \frac{64.047.444.000}{65.579.250.000}} \\
 &= \frac{13.747.659.021}{1-0,976} \\
 &= \frac{13.747.659.021}{0,024} \\
 &= 572.819.125.875
 \end{aligned}$$

Perhitungan diatas menunjukkan break even point tahun 2020 berdasarkan perencanaan atasdasar rupiah sebesar Rp. 572.819.125.875

2. Perencanaan laba UD Heri Jaya berdasarkan data yang diperoleh pada tahun 2021 dapat diketahui sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{581.971.266 + 16.790.810.000}{1 - \frac{81.858.520.000}{83.954.050.000}} \\
 &= \frac{17.372.781.266}{1-0,975} \\
 &= \frac{17.372.781.266}{0,025} \\
 &= 694.911.250.640
 \end{aligned}$$

Perhitungan diatas menunjukkan break even point tahun 2021 berdasarkan perencanaan atasdasar rupiah sebesar Rp. 694.911.250.640

3. Perencanaan laba UD Heri Jaya berdasarkan data yang diperoleh pada tahun 2022 dapat diketahui sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{533.128.699 + 12.393.590.000}{1 - \frac{59.565.520.000}{61.967.950.000}} \\
 &= \frac{12.926.718.699}{1-0,961} \\
 &= \frac{12.926.718.699}{0,039} \\
 &= 331.454.325.615
 \end{aligned}$$

Perhitungan diatas menunjukkan break even point tahun 2022 berdasarkan perencanaan atasdasar rupiah sebesar Rp. 331.454.325.615

Tabel 3
UD. Heri Jaya
Hasil Analisis Perencanaan Laba UD Heri Jaya Tahun 2018-2022
Perencanaan Laba 20% Dari Penjualan

Tahun	Total Penjualan	BEP
2018	46.856.450.000	441.808.698.681
2019	49.908.250.000	607.992.413.411
2020	65.579.250.000	572.819.125.875
2021	83.954.050.000	694.911.250.640
2022	61.967.950.000	331.454.325.615

Tabel diatas menunjukkan bahwa jika perusahaan merencanakan laba 20% dari penjualan, maka perusahaan harus mampu menjual produk berdasarkan perencanaan. Pada Tahun 2018 UD. Heri Jaya harus menjual untuk dapat mencapai peningkatan laba 20% dengan total penjualan sebesar Rp. 441.808.698.081. kemudian pada tahun 2019 UD. Heri Jaya harus menjual beras untuk mencapai peningkatan laba 20% dengan total penjualan sebesar Rp. 607.992.413.411. Di tahun 2020 UD. Heri Jaya harus menjual beras untuk mencapai peningkatan laba 20% dengan total penjualan sebesar Rp. 572.819.125.875. Pada tahun 2021 UD. Heri Jaya harus menjual beras agar dapat mencapai peningkatan laba 20% dengan total penjualan Rp. 694.911.250.640 dan ditahun 2022 UD. Heri Jaya harus menjual beras untuk mencapai peningkatan laba 20% dengan total penjualan Rp. 331.454.325.615.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab V dapat diketahui bahwa pada tahun 2018 perusahaan UD. Heri Jaya memperoleh BEP Unit beras 5 kg sebesar 12.462 unit, beras 10 kg sebesar 4.492 unit, dan beras 25 kg sebesar 1.524 unit. Pada tahun 2019, diperoleh BEP Unit beras 5 kg sebesar 9.232 unit, beras 10 kg sebesar 3.941, dan beras 25 kg sebesar 1.472 unit. Pada tahun 2020 BEP Unit beras 5 kg sebesar 17.550 unit, beras 10 kg sebesar 7.201 unit, dan beras 25 kg sebesar 2.649. Pada tahun 2021 BEP Unit beras 5 kg sebesar 18.211, beras 10 kg sebesar 7.381, dan beras 25 kg sebesar 2.661. pada tahun 2022 BEP Unit beras 5 kg sebesar 12.684, beras 10 kg sebesar 5.750, dan beras 25 kg sebesar 2.411 unit. Setelah dilakukan analisis BEP terhadap perusahaan UD. Heri Jaya disimpulkan bahwa analisis BEP dapat mempermudah perusahaan untuk mengetahui seberapa besar unit yang harus dijual guna memperoleh laba yang diharapkan.

Saran

Sesuai dengan kesimpulan peneliti tersebut, maka disampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Diharapkan UD Heri Jaya dapat melakukan pemisahan biaya berdasarkan perilaku biaya karena hal ini akan diperlukan dalam melakukan perencanaan laba dengan menggunakan analisis BEP untuk mengetahui volume penjualan pada periode berikutnya dan memudahkan perusahaan untuk menetapkan harga dan laba yang diharapkan.
2. Diharapkan UD Heri Jaya dapat memperhatikan masalah perencanaan khususnya mengenai perencanaan penjualan, karena hal tersebut berpengaruh langsung terhadap perolehan laba.
3. Jika UD Heri Jaya menginginkan kenaikan laba sebesar 20% dari penjualan, maka perusahaan harus melakukan peningkatan penjualan sebesar 20% juga dengan tetap memperhitungkan biaya yang dikeluarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Karimuddin, dkk. 2021. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Aceh: Yayasan Penerbit Muhammad Zaini.
- Arum, Pramudi Cita. 2021. *Analisis Break Even Point Pada Usaha Penggilingan Padi SPY Di Bone-Bone*. IAIN Palopo.
- Carter. W. K. 2017. *Akuntansi Biaya: Cost Accounting*, Buku 2, Edisi 14. Terjemah oleh Krista. Jakarta: Salemba Empat.
- Chalil, Didi Chariadi. 2018. *Titik Impas dan Perencanaan Laba dalam Bisnis*. JMM Online, Vol.2, No.5.
- Choiriyah, Vivin. 2016. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2012-201)*. Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 35, No. 01.
- Devi, dkk. 2023. *Analisis Break Even Point dan Margin Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi pada B.O Coffe Shop Periode 2019-2021 di Kab. Karawang)*. Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP), Vol. 7, No, 1.
- Firdaus A. Dunia, dkk. 2018. *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-4. Jakarta: Salemba Empat.
- Fitria, Putri Ratna. 2018. *Analisis Break Event Point dalam Penentuan Volume untuk Perencanaan Laba*. Sarjana Thesis, STIE Kesuma Negara:Blitar
- Fitriani, L.S. 2017. *Perhitungan break even point dalam Menentukan Perencanaan Laba atas Penjualan Roti pada Shireen Bakery Banjarmasin*. Banjarmasin: Politeknik Negeri Banjarmasin
- Husaeni, Uus Ahmad dan Tini Kusmayati Dewi. 2019. *Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*. Vol. 2, No. 1.
- Julirin, Muhammad, dkk. 2019. *Analisis Efisiensi dan Titik Impas Industri Gergajian (SAWMILL) Kayu Sengon : Studi Kasus di UD. Timber Jaya Makmur, Sukaraja, Seluma, Bengkulu*. Jurnal Agroindustri, Vol. 9, No.2.
- Juniarti, Elisa, dkk. 2022. *Analisis Break Even Point Usaha Pudding Lamota*. Jurnal SAMALEWA, Vol.2, No.2.
- Kasmir. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Khanifah, Kiki Ekasari dan Nani Septiana. 2019. *Profit Planning Analysis With Break Even Point Approach (BEP) On Banana Chips Business "Berkah Jaya" In Metro City*. Jurnal Fidusia, Vol. 2, No. 2.

- Kharisma, Widya. 2018. *Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Minyak Kayu Putih Sukun Ponorogo*. Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
- Muliono, Wiwit. 2018. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus UD. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara)*. Universitas Negeri Islam Sumatera Utara.
- Mulyadi. 2016. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta: UPP STIE YPKPN.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mursyidi. 2018. *Akuntansi Dasar*. Cetakan Pertama. Bandung:Refika Aditama
- Mustopa, Abdullah. 2021. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Koperasi Agrina Pintu Angin Parsalakan Tapanuli Selatan)*. IAIN Padangsidempuan.
- Nainggolan. 2020. *UMKM Bangkit Indonesia Terungkit*. www.dkjn.kemenkeu.go.id
- Nata, Andrian Anwar L, dkk. 2021. *Perencanaan Laba dengan Titik Impas Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bagi Pihak Pengelola CV. Randu Sari Satu*. Jurnal Manajemen, Vol. 15, No. 1.
- Pangemanan, Joy Toar. 2016. *Analisis Break Even Point Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Event Point pada PT. Kharisma Sentosa Manado*. Jurnal EMBA, Vol.4, No. 1.
- Pelu, Fahcmy Idris, dkk. 2021. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado*. Jurnal EMBA, Vol. 9, No.3.
- Purba, Afrizal Motigor. 2019. *Analisis Penerapan SAK EMKM pada Penyusunan Laporan Keuangan UMKM di Kota Batam*. Jurnal Akuntansi Bareleng, Vol. 3, No.2, Hal-55-63.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suswadi. 2018. *Analisis Titik Impas, Tingkat Efisiensi dan Tingkat Karakteristik Pertanian Organik di Boyolali*. AGRINECA, Vol. 18, No. 2.
- Wiratna, Sujarweni. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Pustaka Baru.
- Yazfinedi. 2018. *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Permasalahan dan Solusinya*. Quantum, Vol. XIV, No. 25

