



PENERBITAN ARTIKEL MAHASISWA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KERAJINAN KULIT PRAKTIS MAGETAN

Melinda Nasyrokha, Titi Rapini, Hadi Sumarsono
Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo

ABSTRAK

UD Praktis Magetan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kerajinan kulit. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui laba yang diperoleh UD Praktis Magetan selama 3 tahun terakhir yaitu tahun 2017, 2018 dan 2019. Dalam melakukan penelitian penulis menerapkan analisis *break even point*. Metode analisis data yang digunakan adalah 1) perhitungan *Break Even Point* dalam unit dan Rupiah, 2) Perencanaan Laba. Dari hasil penelitian yang dilakukan, penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break even point* dapat digunakan untuk memprediksi laba yang akan terjadi. Untuk pihak manajemen perusahaan mempeetimbangan untuk menggunakan analisis tersebut, karena analisis *break even point* ini mengupas keterkaitan antara biaya dan volume penjualan sehingga perusahaan dapat merencanakan laba dengan lebih baik lagi.

Kata Kunci : Perencanaan Laba, *Break Even Point*.

PENDAHULUAN

Salah satu tujuan mendirikan usaha adalah memperoleh laba yang maksimal mungkin dengan menggunakan sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien. Perusahaan harus merencanakannya perencanaan yang dipakai sebagai pedoman dalam melakukan penjualan agar pendapatan mengalami peningkatan sehingga perusahaan mendapatkan laba. Alat bantu yang dapat digunakan untuk menghitung perencanaan laba adalah analisis *Break Even Point* Yaitu suatu analisa yang memberikan informasi tentang berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian ataupun tidak mendapatkan keuntungan.

UD. Praktis merupakan suatu industri yang bergerak dibidang kerajinan kulit yang terletak di Selosari Kabupaten Magetan. UD Praktis Magetan belum mempunyai perencanaan dalam perhitungan keuntungan secara sistematis yang ditandai dengan tidak adanya perhitungan perencanaan laba. Oleh karena itu, diperlukan perhitungan perencanaan laba yang sistematis dengan cara menentukan *break even* usaha untuk mengetahui tingkat laba yang diperoleh.

TINJUAN PUSTAKA

Pengertian Biaya

Biaya adalah pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi.

Perilaku Biaya

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara total tetap tidak berubah dengan adanya perubahan tingkat kegiatan atau volume dalam batas-batas dari tingkat kegiatan yang relevan atau dalam periode waktu tertentu.

2. Biaya Variabel

3. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

4. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya-biaya yang mempunyai atau mengandung unsur tetap dan unsur variabel

Metode Pemisahan Biaya Semivariabel

1. Metode Titik Tertinggi dan Terendah (*High and Low Point*)

Untuk memperkirakan fungsi biaya, dalam periode ini suatu biaya pada tingkat kegiatan yang paling tinggi dibandingkan dengan biaya tersebut pada tingkat kegiatan terendah. Selisih biaya yang dihitung merupakan unsur biaya variabel dalam biaya tersebut

2. Metode Kuadrat Terkecil (*Least Squares Method*)

Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan lurus dengan persamaan garis regresi $y = a + bx$, di mana y merupakan variabel tidak bebas (*dependent variable*) yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel x yang merupakan variabel bebas (*independent variable*).

3. Metode Biaya Berjaga (*Standby Cost Method*)

Metode ini mencoba menghitung berapa biaya yang harus tetap dikeluarkan andaikata perusahaan di tutup untuk sementara, jadi produknya sama dengan nol.

Break Even Point

Break even point (titik impas) adalah titik dimana biaya atau pengeluaran dan pendapatan adalah

seimbang sehingga tidak mengalami rugi atau laba.

Asumsi-asumsi *Break Even Point*

- Harga jual per unit tidak berubah-ubah pada berbagai volume penjualan.
- Perusahaan berproduksi pada jarak kapasitas yang secara relatif konstan.
- Biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
- Jumlah perubahan persediaan awal dan persediaan akhir tidak berarti.
- Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah.

Perhitungan *Break Even Point*

Analisis *Break Even Point* adalah analisa yang digunakan untuk mengukur tingkat keseimbangan antara biaya, volume penjualan, dan keuntungan perusahaan agar perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi.

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

Atau

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

Sales Minimal (Penjualan Minimal)

Besarnya keuntungan atau *profit margin* yang diinginkan, perlu ditentukan besarnya penjualan minimal yang harus dicapai untuk keuntungan yang diinginkan tersebut.

$$\text{Penjualan minimal (Rp)} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

$$\text{Penjualan minimal (Unit)} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{\text{P} - \text{V}}$$

Sumber: Djarwanto (2010:238)

Margin of Safety

Margin of safety adalah informasi tentang seberapa tingkat perusahaan dapat mengalami penurunan tetapi perusahaan tidak mengalami kerugian. Berikut rumus dari *margin of safety*.

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{SB} - \text{SBE}}{\text{SB}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Margin of safety} = \frac{\text{MS}}{\text{SB}} \times 100\%$$

Keterangan :

MS : Margin of Safety atau batas keamanan

SB : Sales Budgeted atau penjualan yang dianggarkan

SBE : Sales at Break Even atau penjualan pada saat break even

Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah analisis yang secara sistematis terhadap suatu pendapatan dan biaya dan setiap unit di suatu perusahaan yang diharapkan dapat menghasilkan keuntungan atau laba dengan menggunakan sumber daya yang ada.

Manfaat perencanaan laba

Perencanaan laba memiliki manfaat sebagai berikut :

- Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan masalah.
- Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil keputusan.
- Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya yang maksimum.
- Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga

keputusan akhir dan rencana yang saling terkait dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana yang terpadu dan menyeluruh.

5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbarui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.
6. Mengkoordinasikan serta mempertemukan semua upaya perusahaan ke dalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah karena inilah satu-satunya cara yang paling tepat mengungkapkan keselamatan kegiatan manajemen.
7. Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
8. Mendorong standar prestasi yang tinggi dengan merangsang kegairahan untuk bersaing menanamkan hasrat untuk mencapai tujuan, dan menumbuhkan minat untuk melaksanakan kegiatan secara lebih efektif.
9. Berperan sebagai standar untuk mengukur kegiatan dan menilai kebijakan manajemen dan tingkat kemampuan dari setiap pelaksana.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perencanaan laba

1. Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang terpakai guna memperoleh laba yang memadai.
3. Titik impas.
4. Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi saat ini.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian dilakukan di UD Praktis Magetan. Penelitian ini menggunakan data-data produksi yang diperlukan

dalam penelitian, khususnya yang menjadi obyek penelitian.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Wawancara (*interview*)
Wawancara secara langsung untuk memperoleh data berupa jenis produk yang dihasilkan, biaya yang dikeluarkan dan spesifikasi masing-masing produk yang dihasilkan.
2. Dokumentasi
Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan pencatatan, pengumpulan baha-bahan tertulis, yang berkaitan dengan yang diteliti.

Teknik Analisa Data

1. Untuk menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan *break even point* dengan rumus:

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{harga jual per unit} - \text{BV per unit}} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{\text{biaya variabel per satuan}}{\text{harga jual per satuan}}} \end{aligned}$$

2. Analisis Margin Pengaman (*Margin of safety*)

$$\text{MS} = \frac{\text{SB} - \text{SBE}}{\text{SB}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \% \text{MS} &= \frac{\text{MS}}{\text{SB}} \times 100\% \end{aligned}$$

3. Untuk membuat keputusan yang berhubungan dengan harga jual, biaya dan volume terhadap laba perusahaan

$$\text{CM} = \text{Penjualan} - \text{biaya variabel}$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pengelompokkan Biaya Produksi Tahun 2014-2016

| KETERANGAN | B | | |
|-----------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 |
| BIAYA TETAP | | | |
| Gaji Karyawan | 172.800.000 | 172.800.000 | 172.800.000 |
| Perlengkapan Pabrik | 42.000.000 | 63.675.000 | 83.913.120 |
| Iklan | 27.500.000 | 37.326.000 | 51.058.000 |
| Penyusutan Mesin | 7.500.000 | 7.500.000 | 7.500.000 |
| Penyusutan Peralatan | 4.500.000 | 4.500.000 | 4.500.000 |
| Pengiriman | 12.150.000 | 16.467.000 | 21.757.000 |
| Listrik | 8.413.200 | 8.413.200 | 8.413.200 |
| Kantor | 5.161.620 | 5.161.620 | 5.161.620 |
| Perbaikan | 4.559.540 | 4.559.540 | 4.559.540 |
| Total Biaya Tetap | 281.584.360 | 320.402.360 | 359.662.480 |
| BIAYA VARIABEL | | | |
| Bahan Baku | 862.620.000 | 1.070.722.000 | 1.401.516.000 |
| BTKL | 228.000.000 | 270.933.000 | 356.090.400 |
| Bahan Penolong | 158.228.000 | 19.800.000 | 26.039.880 |
| Listrik | 8.086.800 | 9.586.860 | 12.585.600 |
| Kantor | 4.588.380 | 5.439.501 | 7.140.960 |
| Perbaikan | 9.440.460 | 11.191.617 | 14.692.320 |
| Biaya lainnya | 10.720.000 | 9.576.523 | 12.550.000 |
| Total Biaya Variabel | 1.281.314.840 | 1.397.269.501 | 1.830.615.160 |

Biaya Variabel Per Unit UD Praktis Magetan

| Uraian | Volume Produksi | Biaya Variabel | Biaya Variabel/unit |
|--------|-----------------|------------------|---------------------|
| 2014 | 17.580 unit | Rp 1.281.314.840 | Rp 72.885 |
| 2015 | 20.841 unit | RP 1.397.269.501 | Rp 67.044 |
| 2016 | 27.360 unit | Rp 1.830.615.160 | Rp 66.908 |

Pemisahan Biaya Semivariabel Kedalam Biaya Tetap Dan Biaya Variabel

Pengklasifikasian biaya biaya dilakukan sebelum melakukan analisis *break even point*, yaitu biaya tetap, biaya

variabel dan biaya semivariabel. Biaya semivariabel dilakukan pemisahan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap, yaitu sebagai berikut:

Rekapitulasi Pemisahan biaya semivariabel

Kedalam biaya tetap dan biaya variabel Tahun 2014-2016

| Keterangan | Biaya Variabel | Biaya Tetap |
|------------------------|----------------|--------------|
| Biaya Listrik | | |
| - Tahun 2014 | Rp 8.086.800 | Rp 8.413.200 |
| - Tahun 2015 | Rp 9.586.860 | Rp 8.413.200 |
| - Tahun 2016 | Rp 12.585.600 | Rp 8.413.200 |
| Biaya Kantor | | |
| - Tahun 2014 | Rp 4.588.380 | Rp 5.161.620 |
| - Tahun 2015 | Rp 5.439.501 | Rp 5.161.620 |
| - Tahun 2016 | Rp 7.140.960 | Rp 5.161.620 |
| Biaya Perbaikan | | |
| - Tahun 2014 | Rp 9.440.460 | Rp 4.559.540 |
| - Tahun 2015 | Rp 11.191.617 | Rp 4.559.540 |
| - Tahun 2016 | Rp 14.692.460 | Rp 4.559.540 |

Sumber Data: Diolah

Margin Kontribusi

Berikut margin kontribusi dan laba operasi UD Praktis.

Kontribusi Margin dan Laba Operasi UD Praktis Magetan Tahun 2014-2016

| Keterangan | Tahun | | |
|--------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 |
| Penjualan | 2.755.675.000 | 3.276.225.000 | 4.404.925.000 |
| Biaya Variabel | 1.281.314.840 | 1.397.269.501 | 1.830.615.160 |
| Kontribusi Margin | 1.474.360.160 | 1.878.955.499 | 2.574.309.840 |
| Biaya Tetap | 284.584.360 | 320.402.360 | 359.662.480 |
| Laba Operasi | 1.189.775.800 | 1.558.553.139 | 2.214.647.360 |

Dari tabel diatas kontribusi margin lebih besar dari biaya tetap sehingga biaya dapat digunakan untuk menutup dan perusahaan akan mendapatkan laba. Perhitungan rasio margin kontribusi sebagai berikut:

Rasio Margin Kontribusi UD Praktis Tahun 2014-2016

| Tahun | Penjualan | RCM |
|-------|---------------|--------|
| 2014 | 2.755.675.000 | 53.5% |
| 2015 | 3.276.225.000 | 57.35% |
| 2016 | 4.404.925.000 | 58.44% |

Break Even Point

Berikut merupakan perhitungan *break even point* UD Praktis periode tahun 2014-2016

a. Perhitungan BEP tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{BEP Total (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Total penjualan}}} \\ &= \frac{284.584.360}{1 - \frac{1.281.314.840}{2.755.675.000}} \\ &= \text{Rp } 531.933.383 \end{aligned}$$

b. Perhitungan BEP tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{BEP Total (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Total penjualan}}} \\ &= \frac{320.402.360}{1 - \frac{1.397.269.501}{3.276.225.000}} \\ &= \text{Rp } 559.166.422 \end{aligned}$$

c. Perhitungan BEP tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{BEP Total (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Total penjualan}}} \\ &= \frac{359.662.480}{1 - \frac{1.830.615.160}{4.404.925.000}} \\ &= \text{Rp } 615.860.410 \end{aligned}$$

**Break Even Point dalam Rupiah
UD Praktis tahun 2014-2016**

| Uraian | Tahun | | |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 |
| Penjualan | 2.755.675.000 | 3.276.225.000 | 4.404.925.000 |
| Biaya Tetap | 284.584.360 | 320.402.360 | 359.662.480 |
| Biaya Variabel | 1.281.314.840 | 1.397.269.501 | 1.830.615.160 |
| B. Variabel per unit | 72.885 | 67.044 | 66.908 |
| BEP | 531.933.383 | 559.166.422 | 615.860.410 |

Margin of safety

Margin of safety digunakan sebagai alat dalam menentukan seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Perhitungan *margin of safety* UD Praktis Magetan antara lain:

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \text{Total Penjualan} - \text{BEP} \\ \text{RMOS (\%)} &= \frac{\text{MOS}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \end{aligned}$$

**Margin Of Safety
UD Praktis Magetan**

Periode Tahun 2014 -2016

| Tahun | Penjualan | BEP | MOS | RMOS |
|-------|---------------|-------------|---------------|--------|
| 2014 | 2.755.675.000 | 531.933.383 | 2.223.741.167 | 80,70% |
| 2015 | 3.276.225.000 | 559.166.422 | 2.717.058.578 | 82,93% |
| 2016 | 4.404.925.000 | 615.860.410 | 3.789.064.590 | 86,12% |

Semakin rendah *Margin of safety*, UD Praktis harus semakin hati-hati dalam mengamati penjualan dan mengontrol biaya sehingga tidak akan menghasilkan kerugian.

Perencanaan Laba

**Anggaran Kenaikan Laba
Pada UD Praktis tahun 2017**

| Tahun | Laba | Prosentase |
|------------------|---------------|------------|
| 2014 | 1.189.775.800 | - |
| 2015 | 1.558.553.139 | 24% |
| 2016 | 2.214.647.360 | 30% |
| Total | | 54% |
| Rata-rata | | 27% |

Sumber : Data Olahan

Dari hasil perhitungan diatas di dapat rata-rata kenaikan laba selama 3 tahun sebesar 27%.

**Anggaran Biaya Variabel
UD Praktis Magetan 2017**

| Tahun | Biaya Variabel | Prosentase |
|------------------|----------------|--------------|
| 2014 | 1.281.314.840 | - |
| 2015 | 1.397.269.501 | 8,30% |
| 2016 | 1.830.615.160 | 23,7% |
| Total | | 32,0% |
| Rata-rata | | 16% |

Sumber : Data Olahan

Dari hasil perhitungan diatas di dapat rata-rata kenaikan biaya variabel selama 3 tahun adalah sebesar 16%.

**Anggaran Biaya Tetap
UD Praktis Magetan 2017**

| Tahun | Biaya tetap | Prosentase |
|------------------|-------------|--------------|
| 2014 | 284.584.360 | - |
| 2015 | 320.402.360 | 11,0% |
| 2016 | 359.662.480 | 11,0% |
| Total | | 22,0% |
| Rata-rata | | 11% |

Sumber : Data Olahan

Dari hasil perhitungan diatas di dapat rata-rata kenaikan biaya tetap selama 3 tahun adalah sebesar 11%.

a) Perencanaan Laba tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \text{Rp } 2.812.602.147 \\ \text{Biaya tetap} &= \text{Rp } 399.225.352 \\ \text{Biaya Variabel} &= \text{Rp } 2.123.513.586 \\ \text{Laba} &= \text{Penjualan} - (\text{VC} + \text{FC}) \\ \text{Rp } 2.812.602.147 &= \text{Penjualan} - (\text{Rp } 2.522.738.938) \\ \text{Penjualan} &= \text{Rp } 5.335.341.085 \\ \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \\ &= \frac{\text{Rp } 399.225.352}{1 - \frac{2.123.513.586}{5.335.341.085}} \\ &= \frac{\text{Rp } 399.225.352}{0,602} \\ &= \text{Rp } 663.165.036 \end{aligned}$$

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total Penjualan} - \text{BEP (Rupiah)}$$

$$= 5.335.341.085 - 663.165.036$$

$$= \text{Rp } 4.672.176.049$$

$$\begin{aligned} \text{RMOS} &= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{total penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{4.672.176.049}{5.335.341.085} \times 100\% \\ &= 85,57\% \end{aligned}$$

b) Perencanaan Laba tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \text{Rp } 3.572.004.727 \\ \text{Biaya tetap} &= \text{Rp } 443.140.140 \\ \text{Biaya Variabel} &= \text{Rp } 2.463.275.759 \\ \text{Laba} &= \text{Penjualan} - (\text{VC} + \text{FC}) \\ \text{Rp } 3.572.004.727 &= \text{Penjualan} - (\text{Rp } 2.906.415.899) \\ \text{Penjualan} &= \text{Rp } 6.478.420.626 \\ \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \\ &= \frac{\text{Rp } 443.140.140}{1 - \frac{2.463.275.759}{6.478.420.626}} \\ &= \frac{\text{Rp } 443.140.140}{0,620} \\ &= \text{Rp } 714.742.161 \end{aligned}$$

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total Penjualan} - \text{BEP (Rupiah)}$$

$$= 6.478.420.626 - 714.742.161$$

$$= \text{Rp } 5.763.678.465$$

$$\begin{aligned} \text{RMOS} &= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{total penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{5.763.678.465}{6.478.420.626} \times 100\% \\ &= 88,97\% \end{aligned}$$

c) Perencanaan Laba tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \text{Rp } 4.536.446.003 \\ \text{Biaya tetap} &= \text{Rp } 491.885.555 \\ \text{Biaya Variabel} &= \text{Rp } 2.857.399.880 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Penjualan} - (\text{VC} + \text{FC}) \\ \text{Rp } 4.536.446.003 &= \text{Penjualan} - (\text{Rp } 3.348.958.435) \\ \text{Penjualan} &= \text{Rp } 7.885.404.438 \\ \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \\ &= \frac{\text{Rp } 491.558.555}{1 - \frac{2.857.399.880}{7.885.404.438}} \\ &= \frac{\text{Rp } 491.558.555}{0,638} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp } 770.467.954$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety} &= \text{Total Penjualan} - \text{BEP (Rupiah)} \\ &= 7.885.404.438 - 770.467.954 \\ &= \text{Rp } 7.114.936.484 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{RMOS} &= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{total penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{7.114.936.484}{7.885.404.438} \times 100\% \\ &= 90,23\% \end{aligned}$$

Hasil Analisis UD.Praktis Magetan Tahun 2014-2016

| Uraian | Tahun | | |
|-------------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 |
| Penjualan | 2.755.675.000 | 3.276.225.000 | 4.404.195.000 |
| Margin Kontribusi | 1.474.360.160 | 1.878.955.499 | 2.574.309.840 |
| Rasio MK | 53,50% | 57,35% | 58,44% |
| BEP | 531.933.383 | 559.166.422 | 615.860.410 |
| Margin Of Safety | 2.223.741.167 | 2.717.058.578 | 3.789.064.590 |
| RMOS | 80,70% | 82,93% | 86,12% |
| Laba | 1.189.775.800 | 1.558.553.139 | 2.214.647.360 |

Tabel diatas menunjukkan hasil analisis Titik Impas pada tahun 2014, 2015, dan 2016 dimana setiap tahunnya volume penjualannya mengalami kenaikan.;

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Sesuai hasil perhitungan pendapatan penjualan lebih besar dari *break even point*, artinya UD Praktis dalam penjualannya tidak mengalami rugi.

2. Menentukan target keuntungan atau *profit margin* bagi perusahaan salah satu perencanaan yang dilakukan manajemen Perusahaan. Perusahaan menetapkan *profit margin* atau target keuntungan sebesar 27% untuk tahun 2017-2019.
3. *Margin of safety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even*. *Margin of safety* juga menggambarkan batas jarak dimana apabila berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian.

Saran

1. Perusahaan mampu menghasilkan produksi yang cukup tinggi. Hal tersebut menjadi peluang perusahaan untuk mengadakan perluasan produksi atau meningkatkan lagi volume produksinya.
2. Untuk mencapai tingkat *break even point* perusahaan harus mampu memperhatikan penjualan minimal yang dipertahankan dan tetap berusaha mengeluarkan biaya secara efektif dan efisien.
3. Untuk memaksimalkan laba dan penjualan pada UD praktis sebaiknya perusahaan menggunakan alat perencanaan laba untuk tahun yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina Pradita Marhaeni, 2011. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel Di Kecamatan Pedurungan Periode 2004 – 2008*. Universitas Diponegoro Semarang
- Ariek Edhonata Parade, 2013. *Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Ud. Hartono Putra Putra Balung Jember*. Universitas Jember
- Jalaluddin Dimisyqiyani. Darminto. Topiwijino, 2014. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013)*. Universitas Brawijaya Malang
- Dewi Rakhmawati, 2008. *Analisis Break Even Point Pada Usaha Pengolahan Pucuk Daun Teh (Kasus Di Pabrik Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur)*. Universitas Sebelas Maret Surakarta
- Pissa Wigiani, 2014. *Analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba pada UKM Madjeng Sari Cimahi*. Universitas Pasundan Bandung
- Merry Beatrix Malombeke, 2013. *Analisa Break-Even-Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Hollan Bakery Manado*. Universitas Sam Ratulangi Manado
- Christine Praticia Ponomban, 2013. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime*. Universitas Sam Ratulangi Manado
- Anisa solihah, 2011. *Pengaruh Break Even Point Terhadap Laba PT. Semen Gresik (PERSERO) Tbk*. Universitas Mercu Buana Jakarta
- Retno Ariyanti. Sri Mangesti Rahayu. Achmad Husaini, 2014. *Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Terhadap Perencanaan Volume Penjualan dan Laba (Studi Kasus Pada PT. Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011-2013)*. Universitas Brawijaya Malang