



Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba Pada CV. Madina Murni

Jhon Lenon

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Isnaini Harahap

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Rahmat Daim Harahap

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Korespondensi penulis : jhonlenonlubis@gmail.com

Abstract. *This type of research is qualitative research. The research period is 3 years, namely 2019 – 2021. The research location is at CV. Madina Murni is located in Mandailing Natal Regency, North Sumatra Province. The type of data used is primary data in the form of interviews and secondary data in the form of sales reports and income reports obtained from CV. Pure Madina. Based on the research that has been carried out, it can be seen that Break Even Point Analysis is intended as a tool for profit planning on CV. Pure Madina. The data analysis used is break even point analysis, which collects data from the company including cost data, income data and sales data. Data collection was carried out using documentation, interviews and observation. Then classify costs, calculate contribution margin, contribution margin ratio, break even point, margin of safety (security level), profit planning analysis and determine profit targets. The results of the research carried out show that break even point analysis can be used as a tool for planning future profits, in accordance with the break even point calculations that have been carried out in 2019, 2020 and 2021. Where the profit planning in 2020 for the 19 L water size is below the profit planning calculation, then for the 600 ML size there is no increase or decrease or is in a break-even condition, and for the 220 ML size, the same as the 19 L size is below the profit planning calculation. the author did. Furthermore, for 2021, the water size of 19 L is the same as the previous year, which is below the profit planning calculation, while for the water size of 600 ML and 220 ML it is already above the planning calculation carried out by the author.*

Keywords: *Break Even Point, Margin Of Safety, Profit Planning*

Abstrak Jenis penelitian ini adalah penelitian ini adalah kualitatif. Periode penelitian ini adalah selama 3 tahun yakni tahun 2019 – 2021. Tempat penelitian ialah pada CV. Madina Murni yang berada di Kabupaten Mandailing Natal, Provinsi Sumatera Utara. Jenis data yang digunakan adalah data primer berupa hasil wawancara dan data sekunder berupa laporan penjualan dan laporan pendapatan yang diperoleh dari CV. Madina Murni. Berdasarkan Penelitian yang telah dilakukan bisa diketahui bahwa Analisa Break Even Point bertujuan Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada CV. Madina Murni. Analisis data yang digunakan ialah analisis break even Point, yang dimana dengan mengumpulkan data-data dari perusahaan diantaranya yaitu data biaya, data pendapatan, dan data penjualan. Pengumpulann data yang dilakukan dengan dokumentasi, wawancara dan observasi. Kemudian mengklasifikasikan biaya, melakukan perhitungan margin kontribusi, rasio margin kontribusi, break even point, margin of safety (tingkat keamanan), analisis perencanaan laba dan menentukan target laba. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan hasil bahwa analisa break even point bisa digunakan sebagai alat bantu untuk perencanaan laba yang akan mendatang, sesuai dengan perhitungan break even point yang sudah dilakukan pada tahun 2019, 2020, dan 2021 . Dimana perencanaan laba pada tahun 2020 pada ukuran air 19 L berada dibawah perhitungan perencanaan laba, kemudian pada ukuran 600 ML tidak mengalami kenaikan atau penurunan atau dalam keadaan impas, dan untuk ukuran 220 ML sama halnya dengan ukuran 19 L berada di bawah perhitungan perencanaan laba yang penulis lakukan. Selanjutnya untuk tahun 2021 untuk ukuran air 19 L sama dengan tahun sebelumnya berada di bawah perhitungan perencanaan laba, sementara untuk ukuran air 600 ML dan 220 ML sudah berada di atas perhitungan perencanaan yang dilakukan oleh penulis.

Kata Kunci : *Break Even Point, Margin Of Safety, Perencanaan Laba*

PENDAHULUAN

Zaman sekarang ini, bisnis merupakan suatu kegiatan yang umum bagi semua orang, bisnis bisa diartikan sebagai aktivitas sosial yang dikerjakan oleh setiap perorangan maupun berkelompok mulai dari proses pembuatan serta pertukaran keperluan serta hasrat dari satu barang yang mempunyai nilai serta manfaat dan keuntungan yang dapat diperoleh dari barang tersebut (Saling et al., 2018). Hal ini dapat dibuktikan dengan banyaknya perusahaan kecil, perusahaan berskala nasional bahkan perusahaan berskala internasional. Dan perusahaan manufaktur menjadi salah satu bidang usaha yang banyak diminati orang, perusahaan yang membeli bahan baku, mengerjakannya sampai menghasilkan barang yang bisa digunakan merupakan perusahaan manufaktur, atau dengan kata lain perusahaan manufaktur menjadi penghubung antara pembuat barang dengan orang yang membutuhkan barang (Alfurkaniati et al., 2017).

Mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin tentunya menjadi tujuan utama pelaku usaha, dalam menggapai tujuan itu perusahaan dituntut mempunyai cara serta tekniknya tersendiri. Untuk menemukan cara yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuannya, manajemen memiliki peranan penting dalam hal tersebut

Manajemen di haruskan menciptakan keputusan-keputusan yang nantinya digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Kemampuan manajemen dalam membaca kemungkinan yang dapat terjadi di masa depan menjadi tolak ukur berhasil atau tidaknya sebuah usaha. Sebab itu manajemen wajib menyusun rancangan rencana kegiatan yang bisa menolong perusahaan untuk menggapai apa yang menjadi cita-cita perusahaan serta untuk mendapatkan hasil yang maksimal.

Kondisi saat perusahaan tak memperoleh laba maupun rugi atau dengan kata lain pendapatan yang dihasilkan serupa dengan biaya yang telah dikorbankan dinamakan break even point. Sementara itu teknik yang digunakan dalam memahami keterkaitan biaya variabel dan biaya tetap, laba serta keuntungan merupakan analisis break even point (Fuad et al., 2016)

Perusahaan dikatakan mendapat keuntungan apabila biaya yang dikorbankan lebih sedikit dibandingkan dengan pendapatan yang didapat sementara itu apabila penjualan hanya cukup untuk menutupi biaya maka perusahaan dikatakan mengalami kerugian.

Analisis titik impas bertujuan untuk memperoleh informasi terkait kondisi dimana pendapatan setara dengan semua total biaya. Jika sebuah perusahaan cuma memiliki biaya variabel maka masalah BEP tidak akan timbul.

Analisis break event point memberikan pengetahuan tentang keterkaitan biaya, volume dan keuntungan pada manajemen. Dan hal tersebut dapat membantu manajemen dalam

membuat perencanaan yang akan dipakai oleh perusahaan dalam menghadapi kondisi yang tak terduga di masa depan(Sari, 2021).

Perusahaan CV. Madina Murni merupakan satu dari banyaknya perusahaan industri yang yang beroperasi dalam memproduksi air minum dalam kemasan yang sedang dalam masa perkembangan yang tentu saja memiliki banyak pesaing dikarenakan banyaknya perusahaan sejenis. Oleh sebab itu CV. Madina Murni memerlukan suatu cara yang dapat digunakan dalam meningkatkan laba dan dapat memperkecil kerugian.

Pada tanggal 12 Februari 2021, penulis mengadakan observasi dengan wawancara langsung bersama supervisor CV. Madina Murni, didapat bahwa perusahaan belum menerapkan perencanaan laba seperti analisis *break event point*, namun hanya dengan mengurangi jumlah pendapatan dengan jumlah pengeluaran yang dikorbankan oleh perusahaan. Sama halnya dengan wawancara peneliti bersama salah satu karyawan CV. Madina Murni pada hari yang sama dengan melihat pembukuan yang digunakan oleh perusahaan dan memang pembukuan tersebut belum melakukan pemisahan antara biaya-biaya produksi, seperti biaya tetap ataupun biaya variabel. Diketahui dari data yang diperoleh menunjukkan bahwa manajemen perusahaan belum menerapkan analisis *break event point* di dalam merencanakan laba usahanya.

Tabel 1.1 Laporan Penjualan CV. Madina Murni Tahun 2019-2021

No	Tahun	Ukuran	Penjualan	Harga	Pendapatan
1	2019	Cup	537.166	14.000	7.520.324.000
		Botol 600 ml	3.521	35.000	113.785.000
		Galon 19L	82.662	8.000	661.296.000
		Total	623.349		8.295.405.000
2	2020	Cup	458.162	14.000	6.414.268.000
		Botol 600 ml	3.286	35.000	115.010.000
		Galon 19L	80.739	8.000	645.912.000
		Total	542.187		7.175.190.000
3	2021	Cup	515.198	15.000	7.727.970.000
		Botol 600 ml	3.840	35.000	134.400.000
		Botol 300 ml	2.735	30.000	82.050.000
		Galon 19L	75.345	8.000	602.760.000
		Total	597.118		8.547.180.000

Sumber : Laporan Penjualan CV. Madina Murni

Dari penjelasan diatas dapat diketahui terjadi penurunan pendapatan pada perusahaan pada tahun 2020 jika dibandingkan dengan tahun 2019, tetapi terjadi peningkatan pendapatan

pada tahun 2021. Supaya perusahaan tidak menderita penurunan keuntungan yang tajam untuk tahun akan datang seperti yang terjadi pada tahun 2020, sebab itu perusahaan membutuhkan analisis break even point dalam melakukan perencanaan mengenai berapa penjualan, biaya produksi juga keuntungan yang dapat membantu perusahaan terhindar dari kerugian (Maruta, 2018).

Maka dari masalah di atas tergerak serta terdorong melaksanakan penelitian yang dapat digunakan untuk membantu perusahaan membuat perencanaan laba dengan menggunakan analisis break even point sebagai alat bantu dalam perencanaan laba pada CV. Madina Murni. CV. Madina Murni berkecimpung di bidang pengolahan air minum dalam kemasan. Dalam memperoleh data perusahaan dilakukan dengan wawancara serta dokumentasi. Dari data yang didapat didapatkanlah data penjualan, data pengeluaran serta data pendapatan. Sehingga bisa dilakukan perhitungan break even point, margin of safety, dan juga perencanaan laba.

Terkait dengan persoalan di atas dan guna memahami secara mendalam mengenai Analisis Break even point sebagai alat perencanaan laba pada perusahaan, oleh sebab itu penulis ingin melaksanakan penelitian pada suatu usaha yang bergerak dalam penjualan air minum dalam kemasan. Maka diangkatlah judul “ **ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT BANTU DALAM PERENCANAAN LABA PADA CV. MADINA MURNI** “

TINJAUAN PUSTAKA

Break even point

Djarwanto menjelaskan bahwa break even point merupakan kondisi impas, yakni jika setelah dilakukan perhitungan laba rugi pada satu periode, namun perusahaan tak memperoleh laba ataupun kerugian.

Horngren, dkk mengatakan bahwa Break even point atau titik impas merupakan suatu tingkat penjualan dimana laba operasinya adalah nol: Total pendapatan sama dengan total pengeluaran.

Tingkat keamanan (Margin of Safety)

Rahmina dan Sari (Liestiana & Novianty, 2021) mengartikan bahwa margin of safety sebagai potret mengenai sejauh mana perwujudan penjualan yang terjadi bisa menurun dibandingkan pada break even point agar terhindar dari kerugian.

Bambang Riyanto juga mengemukakan bahwa margin of safety merupakan angka yang menggambarkan kesenjangan diantara penjualan yang sudah diperkirakan dengan penjualan berdasar BEP.

Biaya

Menurut Hassanah dan Daud(Khaddapi et al., 2018) biaya ialah sebuah sumber daya yang dikorbankan sebagai usaha dalam mewujudkan cita-cita yang diharapkan. Biaya juga dikatakan sebagai sumber ekonomi yang dikorbankan berupa uang, guna memperoleh barang atau jasa yang diharapkan dapat menghasilkan sejumlah manfaat untuk masa sekarang dan masa depan.

Ananda dan Hamidi(Santi, 2021) juga mengemukakan biaya adalah suatu yang mesti dikorbankan bagi masa depan dan tentunya bagi masa saat ini. Tujuan dikorbankannya biaya ini agar mendorong usaha lebih baik. Jadi di dalam mengorbankan biaya tentunya dibutuhkan pengeluaran.

Perencanaan

Perencanaan merupakan persiapan kegiatan-kegiatan yang sebelum dilaksanakan yang dilakukan oleh para manager, yang dilakukan bukan hanya berdasarkan pada firasat semata namun beralaskan pada logika, metode serta pertimbangan yang rasional(Fachrurazi et al., 2019).

Menurut Handoko(Rusniati & Haq, 2014), perencanaan merupakan suatu metode dasar yang dimana manajemen menetapkan cita-cita serta bagaimana langkah untuk mewujudkannya.

Laba

Nawangwulan(Fahcmy Idris Pelu, Sifrid S. Pangemanan, 2021) mengatakan jika laba merupakan manfaat ekonomi kurun waktu satu periode akuntansi yang berbentuk peningkatan aktiva ataupun pengurangan kewajiban sehingga mengakibatkan peningkatan modal yang tidak bersumber dari kontribusi penanaman modal.

Machfoeds(Hassanah & Daud, 2019) juga menyatakan laba merupakan hasil pengurangan diantara pendapatan dengan biaya yang dikorbankan perusahaan dalam aktivitas usahanya.

Perencanaan Laba

Perencanaan laba ialah pengembangan rencana operasi mewujudkan tujuan serta keinginan perusahaan. Rencana laba menggambarkan taksiran tingkat sasaran keuntungan yang ingin diwujudkan manajemen.

Perencanaan laba sangat penting dikarenakan laba merupakan tujuan utama suatu perusahaan beroperasi dan dengan laba yang maksimal dapat meningkatkan kesejahteraan perusahaan.

METODE PENELITIAN

Penelitian merupakan komponen penting dari sebuah pengetahuan untuk mengambil bagian yang berguna pada pertumbuhan serta pengembangan ilmu pengetahuan. Bungin mengatakan jika penelitian mempunyai kedudukan yang sangat penting pada ilmu pengetahuan, yakni sebagai upaya pengembangan serta melindungi ilmu pengetahuan tersebut dari kepunahan. Disini penelitian berfungsi untuk meningkatkan ilmu pengetahuan sehingga tidak tinggal zaman, modern, dapat dipakai, serta dapat diterima masyarakat.

Yulianti dan Jufri mengemukakan bahwa dalam penelitian kualitatif analisis data mesti dilaksanakan secara rinci supaya informasi yang telah didapatkan dapat diuraikan secara baik, supaya memperoleh hasil penelitian yang baik (Fadli, 2021). Penelitian ini memakai pendekatan kualitatif, yakni dengan menitik beratkan analisisnya pada proses menggunakan kerangka ilmiah untuk menganalisis dinamika hubungan antara fenomena yang diamati dengan melestarikan perbandingan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Analisis Break Even Point

Tabel 4.4 Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Jenis Biaya	Klasifikasi Biaya
Bahan Baku * Air	Biaya Variabel
Bahan Penolong * Cup, Galon, Sedotan * Lid dan Lebel * Kemasan Karton * ATK/Lakban	Biaya Variabel
Biaya Tak Terduga	Biaya Variabel
Biaya Gaji Tetap	Biaya Tetap
Biaya Gaji Musiman	Biaya Variabel
Biaya Transportasi	Biaya Tetap
Biaya Listrik dan Telpon	Biaya Tetap
Pajak	Biaya Tetap
Biaya Lain-Lain	Biaya Variabel

1) Biaya Tetap Total

Biaya yang terdiri dari biaya gaji tetap dan biaya Pajak bumi bangunan. Biaya tetap total pada tahun 2019, 2020, dan 2021, disajikan pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.5 Biaya Tetap Tahun 2019-2021 (dalam rupiah)

Jenis Biaya	2019	2020	2021
Biaya Gaji Karyawan Tetap	313.109.000	318.477.000	333.163.000
Biaya Transportasi	43.500.000	45.300.000	44.800.000
Biaya Listrik dan Telpon	84.864.000	88.153.000	165.030.000
Pajak	4.321.000	6.231.000	9.345.000
Total Biaya	445.794.000	458.251.000	552.338.000

Sumber : Laporan Biaya Pengeluaran CV. Madina Murni

2) Biaya Variabel

Biaya variabel yang terdapat pada CV. Madina Murni terdiri dari biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya transportasi, biaya listrik dan telpon, biaya konsumsi, biaya tak terduga, dan biaya lain-lain. Berikut biaya variabel tahun 2019, 2020, dan 2021 pada CV. Madina Murni.

Tabel 4.6 Biaya Variabel Total Tahun 2019-2021 (dalam rupiah)

Jenis Biaya	2019	2020	2021
Biaya Bahan Baku	120.400.000	130.415.000	136.500.000
Biaya Bahan Baku Penolong	3.454.300.000	3.784.545.000	3.830.516.000
Biaya Konsumsi	15.515.000	18.325.000	23.400.000
Biaya Tak Terduga	18.250.000	19.750.000	17.550.000
Biaya Lain-Lain	9.350.000	11.800.000	10.050.000
Total	3.617.815.000	3.964.835.000	4.018.016.000

Sumber : Laporan Biaya-Biaya Pengeluaran CV. Madina Murni

Tabel 4.15 Produksi yang Diutamakan Pada Tahun 2019-2021

Keterangan Produksi Yang Diutamakan	2019 Ukuran 600 ML	2020 Ukuran 19L	2021 Ukuran 600 ML
Rasio Margin Kontribusi	98%	92%	99%
Laba Bersih	Rp. 43.766.362	Rp. 49.106.813	Rp. 14.691.100

Sumber : Hasil Olah Data

Rasio Margin Kontribusi (RMK) sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis kedepannya, dikarenakan dapat memperlihatkan bagaimana margin kontribusi akan dipengaruhi oleh total penjualan. Pada tahun 2019 CV. Madina Murni memiliki rasio margin kontribusi (RMK) 89%. Hal ini menunjukkan bahwa CV. Madina Murni merencanakan penjualan sebesar RP. 8.495.405.000. Dan pada tahun 2019 perusahaan dapat menentukan margin kontribusi sebesar RP. 7.577.313.304 dan memperoleh laba sejumlah Rp. 727.541.696. Setelah dilakukan perhitungan pada masing-masing produk maka produksi air minum dalam ukuran botol 600 ML menjadi prioritas, dikarenakan rasio margin kontribusi pada air jenis 600 ML lebih tinggi dibanding dengan produk air lainnya yaitu untuk ukuran air galon 19 Liter

sebanyak 94% dan begitu pula dengan air ukuran 220 ML sebanyak 88% sedangkan untuk air ukuran 600 ML sebanyak 98%. Artinya penjualan air ukuran 600 ML mengalami peningkatan sampai penjualannya mencapai angka sebesar Rp. 113.785.000 untuk tahun 2019, perusahaan bisa menentukan margin kontribusi sebesar RP. 112.960.036 dan akan memperoleh laba sebesar Rp. 10.274.964.

Tahun 2018 perusahaan memiliki Rasio Margin Kontribusi (RMK) 87%. Dari tahun sebelumnya mengalami penurunan yang cukup jauh. Hal ini berarti perusahaan penjualan mengalami penurunan, dimana perusahaan memperoleh penjualan sebanyak Rp. 7.175.190.000 dan menentukan margin kontribusi sebesar Rp. 6.248.639.000 serta mendapatkan keuntungan sebanyak Rp. 926.551.055. Setelah dilakukan perhitungan pada setiap produk maka dapat diketahui pembuatan air minum dalam jenis 19 liter menjadi prioritas, dikarenakan rasio margin kontribusi air jenis 19 Liter lebih tinggi dibanding dengan air jenis 600 ML (89,5%) dan air ukuran 220 ML (86,5%) yakni 92%. Dapat dilihat rasio margin kontribusi air ukuran 19 Liter lebih banyak dibandingkan dengan ukuran air lainnya dengan penjualan sebesar Rp. 645.912.000 untuk tahun 2020, perusahaan bisa menentukan margin kontribusi sebesar Rp. 6.248.639.000 dan memperoleh laba sebanyak Rp. 926.551.055.

Tahun 2021 perusahaan memiliki Rasio Margin Kontribusi (RMK) 90%. Hal ini berarti perusahaan merencanakan peningkatan sehingga perusahaan memperoleh hasil penjualan sebanyak Rp. 8.547.180.000, kemudian perusahaan bisa menentukan margin kontribusi sebesar Rp. 7.711.438.949 dan memperoleh laba sebanyak Rp. 858.380.356. Setelah melalui perhitungan pada masing-masing produk maka produksi air minum dalam ukuran 600 ML lebih diutamakan, karena rasio margin kontribusi pada air ukuran 600 ML lebih besar dibandingkan dengan air ukuran 19 L (91%), air ukuran 300 ML (98%) dan air ukuran 220 ML (89%) yaitu 99%. Jadi dapat dilihat penjualan air galon meningkat sehingga dapat memperoleh penjualan sebesar Rp. 134.400.000 untuk tahun 2021, perusahaan bisa mengetahui margin kontribusi sebanyak Rp. 133.353.642 serta mendapatkan keuntungan sebanyak Rp. 10.463.583.

Tabel 4.16 Break Even Point (Rupiah) Tahun 2019-2021

Tahun	Break Even Point (Rupiah)				
	Total	19 L	600 ML	300 ML	220 ML
2019	7.696.372.593	616.949.759	104.780.685	-	7.015.140.068
2020	6.117.342.465	595.324.319	101.540.086	-	5.414.463.308
2021	7.614.509.548	545.168.712	124.131.372	67.234.571	6.930.533.849

Sumber : Hasil Olah Data

Break Even Point (BEP) menunjukkan kondisi dimana penjualan perusahaan tidak memperoleh kerugian dan tidak pula menderita kerugian. Pada tahun 2019 BEP total dari perusahaan sebesar Rp. 7.696.372.593 dan rincian mengenai BEP tiap barang yakni untuk jenis air 19 Liter senilai Rp. 616.949.759, ukuran air 600 ML senilai Rp. 104.780.685, dan untuk ukuran air 220 ML senilai Rp. 7.015.140.068. Dari analisis tersebut dapat diketahui perusahaan lebih baik memperbanyak produksi pada air ukuran 600 ML, dikarenakan BEP air ukuran 600 ML lebih kecil dibandingkan dengan ukuran air lainnya.

Pada tahun 2020 BEP total perusahaan senilai Rp. 6.117.342.465. BEP pada setiap ukuran yakni untuk jenis air 19 L senilai Rp. 595.324.319, ukuran air 600 ML senilai Rp. 101.540.086, dan untuk ukuran air 220 ML senilai Rp. 5.414.463.808. Dari analisis tersebut bisa diketahui bahwa perusahaan lebih baik meningkatkan produksi pada air ukuran 220 ML, karena BEP pada air ukuran 220 ML lebih kecil dibandingkan dengan ukuran air lainnya.

Pada tahun 2021 tahun 2021 BEP total perusahaan senilai Rp. 7.614.509.548. Perhitungan pada masing-masing produk yaitu untuk air ukuran 19 L senilai Rp. 545.168.712, ukuran air 600 ML senilai Rp. 124.131.372, ukuran air 300 ML senilai Rp. 67.234.571, dan untuk air ukuran 220 ML senilai Rp. 6.930.533.849. Dari analisis tersebut bisa diketahui bahwa sebaiknya perusahaan memperbanyak produksi pada air ukuran 300 ML, karena BEP air ukuran 300 ML lebih kecil dibandingkan dengan ukuran air lainnya.

Tabel 4.18 Margin Of Safety (MOS) Tahun 2019-2021

Tahun	Margin Of Safety (MOS)							
	19 L		600 ML		300 ML		220 ML	
	%	Rp.	%	Rp.	%	Rp.	%	Rp.
2019	6,7	44.306.832	7,9	8.989.015	-	-	14,7	1.134.887.628
2020	7,8	50.381.136	11,7	13.456.170	-	-	15,5	994.211.540
2021	9,5	57.262.200	7,6	10.214.000	18	14.768.000	10,3	795.980.910

Sumber : Hasil Olah Data

Berdasarkan hasil di atas, pada tahun 2019 didapatkan Margin Of Safety Total yaitu 9,4% dan Margin Of Safety Rupiah sebanyak Rp. 798.568.070. Yang artinya dari penjualan yang terjadi, penurunan maksimal penjualan dari yang telah ditargetkan yang takkan menyebabkan kerugian ialah sebesar 9,5% atau senilai Rp. 798.568.070. Dan untuk margin of safety masing-masing produk yaitu untuk jenis ukuran air 19 Liter sebesar 6,7% atau senilai Rp. 44.306.832, untuk ukuran air 600 ML sebesar 7,9% atau senilai Rp. 8.989.015, dan untuk ukuran air 220 ML sebesar 14,7% atau senilai Rp. 1.134.887.628.

Margin Of Safety (MOS) untuk tahun 2020 yakni 14,7% dan *Margin Of Safety* Rupiah senilai Rp. 1.054.752.930. Yang artinya dari tingkat penjualan yang terjadi, jumlah maksimal penjualan yang boleh turun ialah sebanyak 14,7% atau senilai Rp. 1.054.752.930. Dan untuk *Margin Of Safety* (batas keamanan) tiap jenis ukuran air yaitu ukuran air 19 Liter sebanyak 7,8% atau senilai Rp. 50.381.136, untuk ukuran air 600 ML sebanyak 11,7% atau senilai Rp. 13.456.170, dan untuk air ukuran 220 ML sebanyak 15,5% atau senilai Rp. 994.211.540.

Kemudian *Margin Of Safety* (MOS) pada tahun 2021 sebesar 10,9% dan *Margin Of Safety* Rupiahnya senilai Rp. 931.642.620. Yang artinya pada tingkat penjualan yang terjadi jumlah penurunan maksimum penjualan (pendapatan) ialah sebanyak 10,9% atau senilai Rp. 931.642.620. Dan untuk *Margin Of Safety* (MOS) untuk setiap jenis ukuran airnya yaitu pada ukuran air 19 Liter sebanyak 9,5% atau senilai Rp. 57.262.200, untuk ukuran air 600 ML sebanyak 7,6% atau senilai Rp. 10.214.000, untuk ukuran air 300 ML sebanyak 18% atau senilai Rp. 14.769.000, dan untuk ukuran air 220 ML sebanyak 10,3% atau senilai 795.980.910.

Tabel 4.19 Estimasi Perencanaan Penjualan Tahun 2020-2022

Tahun	Biaya Tetap	Laba (Rp)	MK Unit	Target Penjualan	
				Unit	Rupiah
2019	6.849.771.608	727.541.696	12.154	-	-
2020	5.322.087.945	926.551.055	11.525	623.441	8.513.835.173
2021	6.853.058.593	858.380.356	12.914	542.189	7.182.343.678
2022	6.853.058.593	858.380.356	12.914	597.137	8.568.265.498

Sumber : Hasil Olah Data

Berdasarkan estimasi perencanaan laba yang terdapat berikut, total keuntungan yang didapat dari tahun 2019 menjadi tahap permulaan sebagai sasaran untuk penjualan pada tahun berikutnya. Dapat dilihat tahun 2019 memperoleh keuntungan sebanyak Rp. 727.541.696. Angka itu dijadikan target keuntungan minimum untuk dicapai pada tahun berikutnya yaitu tahun 2020. Ternyata pada tahun 2020 perusahaan mencapai penjualann sebesar Rp. 8.513.835.173 atau sebanyak 623.441 unit dan memperoleh laba sebanyak Rp. 926.551.055 . Oleh karena itu perusahaan mengalami kenaikan laba yang cukup besar yang disebabkan oleh meningkatnya penjualan pada sebagian produk.

Kemudian laba pada tahun 2020 tersebut dijadikan kembali sebagai patokan laba minimal bagi perusahaan untuk meningkatkan laba pada tahun berikutnya. Tahun 2021 diketahui jika perusahaan perusahaan ingin melaukan peningkatan dibanding tahun 2019 maka perusahaan wajib memperoleh pendapatan Rp. 5.322.087.945 atau volume penjualan sebanyak 623.441 unit. Namun sayangnya hal tersebut tidak terealisasikan, dikarenakan terjadinya penurunan penjualan produk dikarenakan salah satunya masalah virus covid-19 yang

menyebabkan kurangnya daya beli masyarakat yang berdampak terhadap penjualan perusahaan. Sehingga pada tahun 2021 perusahaan hanya memperoleh penjualan sebesar Rp. 6.853.058.593 atau sebanyak 542.189 unit dengan perolehan laba sebesar Rp. 7.182.343.678.

Berdasarkan analisis perencanaan laba bisa juga diperoleh gambaran mengenai penjualan yang akan dilakukan 2022 yakni Rp. 8.568.265.498 atau volume penjualan sebanyak 597.137 unit menggunakan anggapan bahwa biaya tetap serta RMK pada tahun 2021. Dapat dilihat bahwa penjualan mengalami kenaikan yang dimana hal ini disebabkan dengan adanya produk jenis ukuran air baru yaitu air botol ukuran 300 ML dan tidak lepa juga dari ekonomi yang mulai kembali membaik dikarenakan wabah virus covid-19 yang sudah mulai membaik.

Pembahasan

Dari hasil penelitian bisa dilihat bahwa tahun 2019 menjadi tahap permulaan dalam menentukan sasaran yang harus dicapai pada tahun selanjutnya. Diketahui keuntungan pada tahun 2019 sebanyak Rp. 727.541.696. Keuntungan itu akan menjadi ukuran keuntungan minimum yang harus diperoleh perusahaan pada tahun selanjutnya. Dilihat dari rencana tahun 2020, penjualan yang terjadi sebesar Rp. 8.513.835.173 atau sebanyak 623.441 unit. Dilihat dari hal tersebut tentu saja perusahaan mengalami kenaikan laba dibanding dengan tahun sebelumnya yakni dengan memperoleh laba sebesar Rp. 926.551.055,. Sama seperti sebelumnya laba pada tahun 2020 akan menjadi tolak ukur atau patokan laba minimal bagi perusahaan untuk tahun selanjutnya. Tahun 2021 didapati hasil perhitungan agar laba minimum pada tahun yang telah lewat tercapai jadi perusahaan diharuskan memperoleh penjualan sebanyak Rp. 7.182.343.678, atau sebanyak 542.189 unit. Dari hasil perolehan untuk tahun 2021 terjadi peningkatan penjualan, perusahaan mencapai penjualan sebanyak Rp. 8.547.180.000 atau sebanyak 597.118 unit, angka ini jelas lebih besar dibandingkan dengan penjualan sebelumnya namun berbeda dengan laba yang di dapat laba pada tahun 2021 mengalami penurunan dibandingkan dengan laba tahun 2020 yakni dengan perolehan laba sebesar Rp. 858.380.356. Penurunan ini terjadi karena ketidak stabilan harga bahan baku yang kadang meningkat dan menurun dan disamping itu juga bertambahnya biaya variabel yang besar dari hasil pembelian mesin untuk keperluan produksi. Dengan melakukan analisis perencanaan laba, perusahaan dapat mengestimasi penjualan pada tahun 2022 yaitu Rp. 8.568.265.498 atau dengan volume penjualan sebanyak 597.137 unit menggunakan anggapan jika margin kontribusi pada tahun 2022 serupa dengan tahun 2021. Dengan demikian dapat dilihat penjualan mengalami kenaikan dibanding dengan tahun sebelumnya. Hal ini juga dibuktikan dengan Rasio Margin yang walaupun pada tahun 2020 sempat mengalami

penurunan tetapi pada akhirnya pada tahun 2021 mengalami kenaikan dibandingkan dengan tahun 2019 dan 2020, yang artinya keadaan perusahaan semakin membaik karena seiring bertambah tingginya margin kontribusi bertambah besar juga laba yang akan didapatkan.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dari bab IV bisa disimpulkan :

1. Jika Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada CV. Madina Murni di Jl. Lingkar Timur No. 5 Gunung Tua, Kecamatan Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal, bisa diterapkan karena sudah sejalan dengan perhitungan *break even point* untuk tahun 2019, 2020, serta 2021 walaupun tidak sepenuhnya sesuai tetapi sudah dapat diterapkan.
2. Terlihat dari perencanaan laba pada tahun 2020 pada ukuran air 19 L berada dibawah perhitungan perencanaan laba, kemudian pada ukuran 600 ML tidak mengalami kenaikan atau penurunan atau dalam keadaan impas, dan untuk ukuran 220 ML sama halnya dengan ukuran 19 L berada di bawah perhitungan perencanaan laba yang penulis lakukan.
3. Selanjutnya untuk tahun 2021 untuk ukuran air 19 L sama dengan tahun sebelumnya berada di bawah perhitungan perencanaan laba, sementara untuk ukuran air 600 ML dan 220 ML sudah berada di atas perhitungan perencanaan yang dikerjakan oleh peneliti. Dari penelitian yang dilakukan diketahui pada tahun 2021 perusahaan mengalami kenaikan laba selain dengan meningkatnya laba pada sebagian produk didukung juga dengan adanya jenis ukuran air baru yang tentunya menambah laba perusahaan dengan hasil penjualan produk tersebut.
4. Berdasarkan analisis perencanaan laba bisa juga diperoleh gambaran untuk penjualan pada tahun 2022 yakni Rp. 8.568.265.498 atau volume penjualan sebanyak 597.137 unit, biaya tetap dan RMK dianggap serupa dengan tahun 2021.

B. Saran

1. Bagi CV. Madina Murni sebaiknya menerapkan analisis *break even point* karena dapat memberikan kemudahan dalam penetapan harga dan penargetan keuntungan yang diinginkan serta bisa mendapatkan informasi tentang keadaan penjualan yang dikerjakan sedang berada dalam posisi yang menguntungkan atau malah sebaliknya, serta menjadi alat pendukung dalam membuat perencanaan keuntungan sehingga bisa

diperoleh informasi mengenai penjualan minimum yang membantu untuk terhindar dari kerugian. Jadi sebaiknya diharapkan CV. Madina Murni menerapkan hal tersebut yang dimana akan memberikan manfaat bagi perusahaan.

2. Bagi akademik, diharapkan kedepannya penelitian mengenai analisis *break even point* dapat dilakukan lebih mendalam, dan semoga penelitian ini bisa menambah referensi untuk materi mengenai analisis *break event point* yang bisa dijadikan sebagai pembandingan serta pendukung bagi penelitian serupa yang mungkin dilakukan oleh peneliti lainnya.
3. Bagi masyarakat, sebaiknya masyarakat juga tahu bagaimana perusahaan dalam mengelola produknya apakah dilakukan dengan cara yang baik atau sebaliknya, karena jika dilakukan dengan baik mau itu dalam proses produksi ataupun dalam hal perencanaan maka tentunya produk yang dihasilkan juga akan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfurkaniati, Safrida, L., Nasirwan, Hermain, H., Nurlaila, Lande, A., Limayarni, S., Sejati, F. R., Muthmainnah, Ermawati, Y., & Safrita. (2017). PENGANTAR AKUNTANSI 1 (A. Ikhsan (Ed.); 2nd ed., p. hal, 4.). Madenatera.
- Fachrurazi, H., Chyadi, N., Fitriadi, H., Hanis, R., Zarkasi, Alamsyah, S. R., Sulaeman, & Rahmat Daim Harahap. (2019). DASAR & KONSEP MANAJEMEN ORGANISASI (P. T. Cahyono (Ed.)). CV Rey Media Grafika.
- Fadli, M. R. (2021). Memahami desain metode penelitian kualitatif. *Humanika*, 21(1), 33–54. <https://doi.org/10.21831/hum.v21i1.38075>
- Fahcmy Idris Pelu, Sifrid S. Pangemanan, V. Z. T. (2021). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 554–564.
- Fuad, H., Yanti, B., & Zulbahri, L. (2016). ANALISIS BREAK EVEN POIN DALAM PERENCANAAN PENJUALAN AIR MINUM DALAM KEMASAN (Studi Kasus Pada CV. Cakrabumi). 7(September), 1–11.
- Hassanah, A., & Daud, R. M. (2019). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 190–214. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12232>
- Khaddapi, M., Jubi, Isnawati, S. H., Yunita, N. A., & Kamilah. (2018). Akuntansi Biaya (A. Ikhsan (Ed.); 2nd ed.). Madenatera.
- Liestiana, T. P., & Novianty, I. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 1(3), 549–562. <https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218>

- Maruta, H. (2018). ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA BAGI MANAJEMEN. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Rusniati, & Haq, A. (2014). Perencanaan strategis dalam perspektif organisasi. *Intekna*, 14(2), 102–209.
- Saling, Nawawi, Z. M., Rahmawati, R., Rosari, N., Ramadhani, S., & Rusniati. (2018). PENGANTAR BISNIS (M. Y. Noch (Ed.)). Madinatera.
- Sari, N. (2021). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT BANTU DALAM PERENCANAAN LABA PADA CV. SAI TENRISAU. UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR.