

## **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DAN *MARGIN OF SAFETY* SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA USAHA BASO IKAN 18 TOTOK**

Muhammad Fadillah<sup>1</sup>, Asmaul Husna<sup>2</sup>, Asri Eka Ratih<sup>3</sup>

[muhammad.fadillah99.mf@gmail.com](mailto:muhammad.fadillah99.mf@gmail.com)

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Maritim Raja Ali Haji

### **ABSTRACT**

*The main purpose of this research is to know the analysis of Break Even Point and Margin Of Safety As a Profit Planning Tool In Baso Ikan 18 Totok Business. The analysis methods used are Break Even Point and Margin Of Safety. The object of this research is Baso Ikan 18 Totok Business. The results of this study showed that Break Even Point in November 2020 was 2.380 units while in December 2020 it was 2.908 units. Margin Of Safety showed a value of 53,867% worth Rp 24.168.988 for November while in December it pointed to a value of 44,758% or Rp 17.905.979. The amount of sales that need to be achieved to get the desired profit is Rp 15,000,000 is 8.848 units with details of one kilogram of 2.502 packs, half a kilogram size of 518 packs, 5.215 skewers of fried meatballs, and 1.062 packs of small package meatballs 125 grams. From the results of alternative sales made, there are three alternatives that can be made, which alternatives that can generate maximum profit and low Break Even Point is to lower the fixed cost by 5% and increase the selling price by 10%, this alternative will generate a maksimal profit of Rp 10.317.766 with Break Even Point Rp 17,752,157*

**Keywords:** *Break Even Point Multiple Product, Margin Of Safety, Profit Palnning*

### **I. Pendahuluan**

Seiring dengan kebijakan pemerintah yang mendorong pertumbuhan perekonomian pada dunia industri, menyebabkan persaingan usaha semakin ketat, Usaha Kecil Menengah merupakan salah satu pilihan yang banyak diminati masyarakat dalam menjalankan usaha. Menurut data yang dikeluarkan Badan Pusat Statistik tahun 2019 jumlah UKM di Indonesia telah mencapai 64 juta orang. Tingginya tingkat persaingan antar usaha membuat para pelaku usaha didorong untuk lebih efektif dan efisien dalam pelaksanaan proses produksi. Tingginya tingkat persaingan ini memaksa pelaku usaha dalam hal ini manajemen perusahaan untuk lebih peka dan sensitif dengan perubahan yang terjadi di pasar. Manajemen perusahaan diharuskan untuk membuat perencanaan yang lebih efektif dan efisien dibanding sebelumnya agar dapat memepertahankan kelangsungan hidup usahanya. Manajemen juga memiliki peranan penting karena harus memunyai kapabilitas untuk dapat mengantisipasi segala situasi agar tujuan perusahaan dapat tercapai

Tujuan akhir dari setiap usaha adalah untuk memaksimalkan dan mempertahankan keuntungan (laba) yang diperoleh, selain itu laba juga sering dijadikan ukuran untuk menilai kesuksesan manajemen suatu perusahaan. Manajemen yang efektif adalah yang mampu atas pengelolaan pendapatan dan beban – beban yang ada di perusahaan serta mampu mengendalikan kegiatan operasional perusahaan dengan kemampuan pengendalian yang efektif, diharapkan manajemen dapat membuat keputusan yang mampu membuat perusahaan tersebut dapat bertahan dalam persaingan bisnis yang ada.

Usaha Baso Ikan 18 Totok merupakan salah satu usaha yang ada di Tanjungpinang yang bergerak dibidang makanan berbahan baku ikan yang digiling dan di proses menjadi produk berupa bakso. Usaha Baso Ikan 18 Totok menjalankan produksinya dengan sistem produksi massal. Selama menjalankan usahanya pemilik Baso Ikan 18 Totok masih belum mengetahui berapa penjualan yang harus dicapai untuk berada di kondisi impas serta tidak mengetahui jumlah maksimum penurunan pendapatan yang bisa terjadi agar tidak menyebabkan kerugian pada usaha yang dijalaninya.

Tiap pelaku usaha tentu saja tidak ingin mengalami kerugian. Maka dari itu Baso Ikan 18 Totok harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur jumlah produksi dan jumlah penjualan. Sebagai usaha yang ingin terus berkembang tentunya jumlah laba yang diharapkan perlu mengalami peningkatan. Untuk mempertahankan dan meningkatkan jumlah laba maka perusahaan perlu mengetahui titik impas dan tingkat keamanan (*Margin Of Safety*) yang selanjutnya akan membantu manajemen untuk mengambil keputusan guna meningkatkan laba jangka pendek dengan lebih efektif demi terjaminnya keberlanjutan dan kontinuitas perusahaan.

*Break Even Point* (BEP) atau titik impas adalah suatu titik atau kondisi pada suatu tingkat volume penjualan (produksi) tertentu, dengan harga penjualan tertentu, perusahaan tidak mengalami laba ataupun rugi (Kuswadi, 2007).

*Margin Of Safety* merupakan alat ukur yang dapat membantu perusahaan dalam merencanakan laba untuk mengetahui informasi mengenai berapa jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan boleh terjadi agar penurunan tersebut tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian. (Rachmawati, 2009)

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai Usaha Baso Ikan 18 Totok untuk mengalami keadaan Titik Impas
2. Untuk mengetahui besarnya *Margin Of Safety* Usaha Baso Ikan 18 Totok
3. Untuk mengetahui alternatif penjualan yang perlu diambil Usaha Baso Ikan 18 Totok untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal dengan Titik Impas yang rendah

## II. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Data dan informasi yang diperlukan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pemilik Usaha Baso Ikan 18 Totok, sedangkan data sekunder diperoleh melalui buku yang menunjang penelitian, dokumen dan catatan Usaha Baso Ikan 18 Totok. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif berupa data biaya operasional yang mencakup biaya variabel, biaya tetap dan data penjualan. Data kualitatif berupa keterangan dan penjelasan. Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk penelitian ini terdiri dari studi kepustakaan, observasi, kuisioner, wawancara dan dokumentasi. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis biaya-biaya operasional perusahaan yang terjadi bulan November - Desember 2020, serta besarnya jumlah penjualan yang telah dicapai oleh perusahaan selama bulan tersebut.
2. Mengklasifikasi biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
3. Menghitung laba bersih. Menurut Dealin dan Maher (1991) perhitungan laba dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Laba} = \text{Penjualan} \left(1 - \frac{\text{total biaya variabel}}{\text{Penjualan}}\right) - \text{total biaya tetap}$$

4. Menghitung *Contribution Margin* (Margin Kontribusi)  
Menurut Hansen dan Mowen (2000) margin kontribusi per unit dapat diperoleh dari harga jual per unit dikurangi biaya variabel per unit, jadi margin kontribusi per unit adalah sisa hasil penjualan setelah menutup biaya variabel yang disumbangkan untuk menutup biaya tetap. rumus untuk menghitung *Contribution Margin* adalah:

$$\text{Margin Kontribusi (Rp)} = \text{Penjualan Total} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{Margin Kontribusi Per Unit (Rp)} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

5. Menghitung Bauran Penjualan (*Sales Mix*)  
Menurut Horngren *et al.*, (2008) Bauran penjualan adalah kuantitas berbagai produk yang mewakili unit penjualan total perusahaan. Berbeda dengan situasi yang hanya memiliki satu produk, jumlah unit yang harus terjual untuk mencapai titik impas pada perusahaan multiproduk tergantung pada bauran penjualan.

$$\text{Sales Mix (\%)} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Penjualan}} \times 100$$

Sumber: Yuniawaty (2012)

6. Menghitung *Break Even Point Multiple Product*  
Metode Kontribusi Unit sebenarnya merupakan variasi metode persamaan yang terfokus pada gagasan bahwa setiap unit atau satuan produk yang terjual memberikan jumlah margin kontribusi tertentu yang akan menutupi biaya tetap. Untuk mencari titik impas, jumlah biaya tetap harus dibagi dengan margin kontribusi yang dihasilkan oleh setiap unit yang terjual.

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - (\text{Biaya Variabel} / \text{Penjualan})}$$

$$\text{BEP (Kuantitas)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Rata Rata Tertimbang}}$$

Sumber: Garisson dan Norrine (2000)

Keterangan:

- Biaya tetap diperoleh dari biaya tetap perusahaan yang telah diidentifikasi oleh peneliti.
  - Margin Kontribusi Rata-rata diperoleh dari *sales mix* dikali dengan margin kontribusi per unit.
7. Menghitung *Margin of Safety* penjualan bulan November - Desember 2020. *Margin of Safety* digunakan untuk menentukan jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum mencapai *Break Even Point*

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Budget Sales} - \text{Penjualan pada break even point}}{\text{Budget Sales}} \times 100\%$$

Sumber : Arrizqy (2020)

8. Membuat perencanaan laba pada bulan Januari 2021.  
9. Menentukan tingkat penjualan minimal pada bulan Januari 2021.  
10. Membuat analisis berdasarkan anggaran biaya dan penjualan Bulan Desember 2020 dengan tujuan untuk meningkatkan laba atau untuk mencapai titik *Break Even Point* dengan cara
- 1) Menurunkan biaya tetap (FC)
  - 2) Menaikkan harga jual (P).
  - 3) Menaikkan Volume Penjualan (Q)
- Dari hasil analisis ini akan dipilih cara mana yang paling rasional yang dapat dilakukan Usaha Baso Ikan 18 Totok.

### III. Hasil dan Pembahasan

#### Penghitungan Marjin Kontribusi

Menurut Hansen dan Mowen (2000), marjin kontribusi per unit dapat diperoleh dari harga jual per unit dikurangi biaya variabel per unit, jadi marjin kontribusi dapat diartikan sebagai selisih hasil penjualan dengan total biaya variabel yang selanjutnya jika masih memiliki lebih dianggap sebagai laba atau keuntungan.

Tabel 1. Hasil Penghitungan Marjin Kontribusi

<b>Bulan November 2020</b>				
<b>Keterangan</b>	<b>Ukuran/Jenis</b>			
	<b>Satu Kilogram</b>	<b>Setengah Kilogram</b>	<b>Bakso Goreng</b>	<b>Bungkusan Kecil 125 Gram</b>
Penjualan	35.775.000	3.787.500	2.797.000	2.508.000
Biaya Variabel	22.657.012	2.394.918	2.571.584	1.325.446
Margin Kontribusi	13.117.988	1.392.582	225.416	1.182.554
<b>Bulan Desember 2020</b>				
<b>Keterangan</b>	<b>Ukuran/Jenis</b>			
	<b>Satu Kilogram</b>	<b>Setengah Kilogram</b>	<b>Bakso Goreng</b>	<b>Bungkusan Kecil 125 Gram</b>
Penjualan	30.525.000	3.850.000	3.103.000	2.528.000
Biaya Variabel	19.962.152	2.533.319	2.852.945	1.363.974
Margin Kontribusi	10.562.848	1.316.681	250.055	1.164.026

Sumber: Data diolah peneliti, 2021

Tabel 2. Hasil Penghitungan Marjin Kontribusi Rata-Rata Tertimbang

<b>Bulan November 2020</b>			
<b>Ukuran/Jenis</b>	<b>Sales Mix (%)</b>	<b>Margin Kontribusi /unit (Rp)</b>	<b>Margin Kontribusi Rata Rata Tertimbang (Rp)</b>
Satu Kilogram	27,743	9.167	2.543
Setengah Kilogram	5,874	4.596	270
Bakso Goreng	54,226	81	44
Bungkusan Kecil 125 Gram	12,156	1.886	229
Total	100		3.086
<b>Bulan Desember 2020</b>			
<b>Ukuran/Jenis</b>	<b>Sales Mix (%)</b>	<b>Margin Kontribusi /unit (Rp)</b>	<b>Margin Kontribusi Rata Rata Tertimbang (Rp)</b>
Satu Kilogram	23,195	8.651	2.007
Setengah Kilogram	5,851	4.275	250
Bakso Goreng	58,948	81	48

Bungkusan Kecil 125 Gram	12,006	1.842	221
Total	100		2.525

Sumber: Data diolah peneliti, 2021

### Penghitungan *Break Even Point*

Berikut merupakan penghitungan BEP untuk bulan November dan Desember 2020 pada Usaha Baso Ikan 18 Totok

$$\text{BEP November (Kuantitas)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontibusi Rata Rata Tertimbang}}$$

$$\text{BEP November (Kuantitas)} = \frac{\text{Rp 7.343.625}}{3.086}$$

$$\text{BEP November (Kuantitas)} = 2.380$$

Usaha Baso Ikan 18 Totok untuk bulan November 2020 mengalami volume impas sebanyak 2.380 unit. Usaha Baso Ikan 18 Totok tidak adak mengalami keadaan untung dan rugi apabila dapat menjual 2.380 unit. Sementara untuk penghitungan BEP bulan Desember 2020 adalah sebagai berikut.

$$\text{BEP Desember (Kuantitas)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontibusi Rata Rata Tertimbang}}$$

$$\text{BEP Desember (Kuantitas)} = \frac{\text{Rp 7.343.625}}{2.525}$$

$$\text{BEP Desember (Kuantitas)} = 2.908$$

Untuk bulan Desember 2020 Usaha Basok Ikan 18 Totok mengalami volume titik impas sebanyak 2.908 unit. Hal ini menjelaskan bahwa Usaha Baso Ikan 18 Totok tidak akan mengalami keadaan rugi dan untung ketika berhasil menjual 2.908 unit produknya. Nilai diatan merupakan nilai impas gabungan dari empat produk yang dijual di Usaha Baso Ikan 18 Totok, Tabel 3 akan memberikan penjelasan terkait bauran penjualan untuk masing masing produk untuk mencapai keadaan impas.

Tabel 3. Kombinasi Penjualan Impas Usaha Baso Ikan 18 Totok

<b>Bulan November</b>				
Ukuran/Jenis	Sales Mix (%)	BEP (unit)	Harga Jual (Rp)	BEP (Rp)
Satu Kilogram	27,743	660	25000	16.503.912
Setengah Kilogram	5,874	140	12500	1.747.270
Bakso Goreng	54,226	1290	1000	1.290.327
Bungkusan Kecil 125 Gram	12,156	289	4000	1.157.004
Total	100	2380		20.698.512
<b>Bulan Desember</b>				
Ukuran/Jenis	Sales Mix (%)	BEP (unit)	Harga Jual (Rp)	BEP (Rp)
Satu Kilogram	23,195	675	25000	16.862.549
Setengah Kilogram	5,851	170	12500	2.126.808
Bakso Goreng	58,948	1714	1000	1.714.152
Bungkusan Kecil 125 Gram	12,006	349	4000	1.396.512
Total	100	2908		22.100.021

Sumber: Data diolah peneliti, 2021

Dari Tabel 3 memberikan informasi kombinasi bauran penjualan pada keadaan impas untuk bulan November dan Desember 2020, nilai BEP untuk bulan November adalah Rp. 20.689.512 dan Rp. 22.100.021 untuk bulan Desember 2020

### Penghitungan Margin Of Safety

*Margin of Safety* menjelaskan seberapa besar jumlah pendapatan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Batas keamanan (*Margin of Safety*) adalah kelebihan dari nilai penjualan dalam rupiah yang dianggarkan atau aktual diatas titik impas nilai penjualan dalam rupiah

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Budget Sales} - \text{Penjualan pada break even point}}{\text{Budget Sales}} \times 100\%$$

1. Penghitungan *Margin Of Safety* Bulan November 2020

$$\text{MOS} = \frac{44.867.500 - 20.698.512}{44.867.500} \times 100\% = 53,867\%$$

$$\text{MOS dalam Rupiah} = 53,867\% \times \text{Rp } 44.867.500 = \text{Rp } 24.168.988$$

2. Penghitungan *Margin Of Safety* Bulan Desember 2020

$$\text{MOS} = \frac{40.006.000 - 22.100.021}{40.006.000} \times 100\% = 44,758\%$$

$$\text{MOS dalam Rupiah} = 44,758\% \times \text{Rp } 40.006.000 = \text{Rp } 17.905.979$$

Pada bulan November menunjukkan nilai MOS sebesar 53,867% hal ini menunjukkan Usaha Baso Ikan 18 Totok akan mengalami keurgian ketika penjualannya turun lebih dari 53,867% atau Rp 24.168.988, sementara untuk bulan Desember Usaha Baso Ikan 18 Totok akan mengalami kerugian ketika penjualannya turun sebanyak Rp 17.905.979 atau 44,758%. Penurunan nilai MOS pada bulan Desember disebabkan oleh meningkatnya jumlah penjualan BEP di bulan desember serta penurunan penjualan pada bulan yang sama.

### Analisis Perencanaan Laba Bulan Janurai 2021

Dasar pada perencanaan ini adalah analisis bulan Desember 2020. Laba Usaha Baso Ikan 18 Totok pada bulan Desember 2020 adalah Rp 5.949.985, sementara berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti bersama pemilik Usaha Baso Ikan 18 Totok laba yang diinginkan untuk bulan Januari 2021 adalah Rp 15.000.000. Setelah diketahui laba yang diinginkan, berikut merupakan tingkat penjualan yang harus dicapai Usaha Baso Ikan 18 Totok untuk mencapai laba yang direncanakan.

$$\begin{aligned} \text{Penjualan pada laba yang diinginkan (unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang direncanakan}}{\text{Margin Kontibusi Rata Rata Tertimbang}} \\ \text{Penjualan pada laba yang diinginkan (unit)} &= \frac{\text{Rp } 7.343.625 + \text{Rp. } 15.000.000}{2525} \\ \text{Penjualan pada laba yang diinginkan (unit)} &= 8.848 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Dari penghitungan diatas dapat dilihat bahwa Usaha Baso Ikan 18 Totok akan mencapai laba yang diinginkan dengan menjual 8.848 Unit produk, dengan asumsi analisis yang sama dengan bulan Desember 2020. Tabel 4. merupakan bauran penjualan yang harus dilakukan Usaha Baso Ikan 18 Totok untuk mendapatkan laba yang diinginkan



Tabel 4. Bauran Penjualan Produk Untuk Mencapai Laba Yang Diinginkan

Ukuran/Jenis	Sales Mix (%)	Penjualan (Unit)	Harga Jual	Penjualan (Rp)
Satu Kilogram	23,195	2.052	25.000	51.305.789
Setengah Kilogram	5,851	518	12.500	6.471.000
Bakso Goreng	58,948	5.215	1.000	5.215.458
Bungkusan Kecil 125 Gram	12,006	1.062	4.000	4.249.010
	100,00	8.848		67.241.258

Sumber: Data diolah peneliti 2021

Tabel 4 menjelaskan untuk mencapai laba yang diinginkan Usaha Baso Ikan 18 Totok harus menjual 2.052 Bungkusan bakso ikan ukuran satu kilogram, 518 bungkus bakso ikan setengah kilogram, 5.215 tusuk bakso goreng dan 1.062 bungkus bakso bungkusan kecil 125 gram. Dari hasil analisis ini akan memberikan penjualan total sebesar Rp 67.241.258, dengan mengaplikasikan perencanaan ini maka Usaha Baso Ikan 18 Totok akan mendapatkan laba yang diinginkan untuk bulan Januari 2021.

### Alternatif Penjualan Bulan Januari 2021

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dapat diketahui tiga alternatif yang dapat digunakan dan dapat dipilih alternatif terbaik agar penjualan dapat mencapai laba yang maksimal dari bulan sebelumnya. Alternatif yang dilakukan untuk bulan Januari 2021 adalah sebagai berikut

1. Menaikan volume penjualan 15% dengan harga jual tetap.
2. Menurunkan biaya tetap 5% dan menaikkan harga jual 10%.
3. Menaikan harga jual 10% dengan volume penjualan tetap.

Dengan asumsi anggaran biaya dan penjualan sama dengan bulan sebelumnya, maka alternatif penjualan dari skenario yang mungkin digunakan untuk bulan Januari 2021 agar mendapatkan laba yang maksimal dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Alternatif Penjualan Untuk Pencapaian Laba Yang Maksimal

Ukuran/Jenis	Penjualan	Menaikan volume penjualan 15% dan harga jual tetap (A)	Menurunkan biaya tetap 5% dan menaikkan harga jual 10% (B)	Volume Penjualan Tetap dan menaikkan harga jual 10% (C)
<b>Penjualan</b>				
Satu Kilogram	30.525.000	35.103.750	33.577.500	33.577.500
Setengah Kilogram	3.850.000	4.427.500	4.235.000	4.235.000
Bakso Goreng	3.103.000	3.568.450	3.413.300	3.413.300
Bungkusan Kecil 125 Gram	2.528.000	2.907.200	2.780.800	2.780.800
<b>Total Penjualan</b>	<b>40.006.000</b>	<b>46.006.900</b>	<b>44.006.600</b>	<b>44.006.600</b>
<b>Biaya Variabel</b>				
Satu Kilogram	19.962.152	22.956.475	19.962.152	19.962.152
Setengah Kilogram	2.533.319	2.913.317	2.533.319	2.533.319
Bakso Goreng	2.852.945	3.280.887	2.852.945	2.852.945
Bungkusan Kecil 125 Gram	1.363.974	1.568.570	1.363.974	1.363.974
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>26.712.390</b>	<b>30.719.249</b>	<b>26.712.390</b>	<b>26.712.390</b>

<b>Margin Kontribusi</b>	<b>13.293.610</b>	<b>15.287.652</b>	<b>17.294.210</b>	<b>17.294.210</b>
<b>Biaya Tetap</b>	<b>7.343.625</b>	<b>7.343.625</b>	<b>6.976.444</b>	<b>7.343.625</b>
<b>Laba</b>	<b>5.949.985</b>	<b>7.944.027</b>	<b>10.317.766</b>	<b>9.950.585</b>
<b>BEP</b>	<b>22.100.021</b>	<b>22.100.021</b>	<b>17.752.159</b>	<b>18.686.483</b>

Sumber: Data diolah peneliti, 2021

Ketiga alternatif penjualan Usaha Baso Ikan 18 Totok diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Menaikan volume penjualan 15% dan harga jual tetap.

Alternatif pertama untuk mendapatkan laba yang maksimal dari penjualan sebelumnya untuk bulan Januari 2021 adalah dengan menaikkan volume penjualan 15% dengan mempertahankan harga jual. Seiring dengan meningkatnya volume penjualan maka biaya variabel pun akan meningkat. Pemilik Usaha Baso Ikan 18 Totok ingin melihat perubahan laba dengan meningkatkan jumlah volume penjualan, untuk meningkatkan volume penjualan maka pemilik Usaha Baso Ikan 18 Totok perlu menambah pasar baru untuk penjualan produk, pemilik juga bisa memaksimalkan penjualan bakso goreng dan bakso bungkus kecil 125 gram dengan menambah produksi tiap harinya.

2. Menurunkan biaya tetap 5% dan menaikkan harga jual 10%.

Alternatif selanjutnya adalah dengan menurunkan biaya tetap sebesar 5% dan menaikkan harga jual 10%. Dari hasil observasi dan wawancara ada beberapa pos pos biaya tetap yang dapat diturunkan yakni meliputi biaya pemeliharaan mesin dan biaya sewa serta biaya minyak pelumas, penurunan komponen biaya ini ditujukan kepada biaya yang masih dapat diminimalisir penggunaannya oleh Usaha Baso Ikan 18 Totok. Usaha Baso Ikan 18 Totok perlu melakukan pengelolaan terhadap biaya tetap. Selanjutnya dengan menaikkan harga jual sebesar 10% dari harga yang ditetapkan saat ini, kenaikan harga masih sangat bisa dilakukan karena menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti, harga yang ditetapkan Usaha Baso Ikan 18 Totok masih tergolong murah jika dibanding dengan kompetitor lain.

3. Mempertahankan Volume Penjualan dan menaikkan harga jual 10%

Berdasarkan hasil wawancara, pemilik Usaha Baso Ikan 18 Totok memiliki kemauan untuk menaikkan harga jual, karena harga jual yang ditetapkan saat ini masih tergolong rendah dibandingkan dengan kompetitor yang menjual produk sejenis, pemilik usaha menjelaskan bahwa rata rata kompetitor lain menjual bakso ikan seharga Rp 30.000 untuk ukuran satu kilogram, hal ini membuat kenaikan harga sebesar 10% sangat rasional dilakukan oleh pemilik Usaha Baso Ikan 18 Totok. Dari skenario ini menghasilkan Laba sebesar Rp 9.950.585 dan BEP sebesar Rp 18.686.483

Dari semua alternatif penjualan yang dibuat semua alternatif memberikan laba yang lebih banyak dibanding bulan sebelumnya. Alternatif yang dapat diambil dan dijadikan alternatif terbaik adalah alternatif kedua yaitu dengan menurunkan biaya tetap 5% dan menaikkan harga jual 10%, alternatif ini mampu memberikan laba yang maksimal dan menghasilkan BEP paling rendah dibanding dengan kedua alternatif lainnya.

Aktualisasi penggunaan alternatif penjualan yang dilakukan oleh pemilik Usaha Baso Ikan 18 Totok pada bulan Januari 2021 adalah pemilik sudah berusaha menurunkan biaya tetap menjadi 6.830.625, penurunan ini terjadi pada biaya pemeliharaan, biaya minyak pelumas, dan biaya lain lain. Penjualan pada bulan mengalami sedikit peningkatan tanpa ada kenaikan harga, total penjualan bulan Januari 2021 adalah Rp. 41.123.500. Berdasarkan hasil penghitungan maka laba yang dihasilkan untuk bulan Januari 2021 adalah Rp 7.087.275 meningkat dibanding bulan sebelumnya dengan *Break Even Point* yang menurun menjadi Rp 20.182.586 dan titik keamanan diangka 50,92%.



#### IV. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis *Break Even Point* dan *Margin of Safety* dalam penelitian mengenai analisis *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* sebagai alat bantu perencanaan laba pada Usaha Baso Ikan 18 Totok, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil analisis *Break Even Point* memberikan informasi bahwa titik impas pada Usaha Baso Ikan 18 Totok untuk bulan November 2020 adalah 2.380 unit sedangkan untuk bulan Desember 2020 adalah sebanyak 2.908 unit. Hasil ini menjunkkan Usaha Baso Ikan 18 Totok telah melewati titik impas serta mendapatkan keuntungan untuk bulan November dan Desember 2020. Peningkatan nilai BEP ini disebabkan oleh peningkatan beberapa biaya variabel pada bulan desember 2020 seperti biaya tenaga kerja langsung dan biaya pengantaran.
2. Hasil analisis *Margin Of Safety* menunjukkan nilai 53,867% atau Rp 24.168.988 untuk bulan November 2020, sementara pada bulan Desember 2020 Usaha Baso Ikan 18 Totok memiliki titik keamanan diangka 44,758% atau Rp 17.905.979. Penurunan MOS di bulan Desember 2020 disebabkan oleh meningkatnya BEP di bulan Desember 2020.
3. Jumlah penjualan yang perlu dicapai Usaha Baso Ikan 18 Totok untuk mencapai laba yang diinginkan yakni Rp. 15.000.000 adalah 8.848 unit dengan rincian bauran penjualan tiap produk sebagai berikut ukuran satu kilogram 2.052 bungkus, ukuran setengah kilogram 518 bungkus, bakso goreng 5.215 tusuk, dan 1.062 bungkus bakso bungkus kecil 125 gram.
4. Hasil perencanaan penjualan untuk bulan Januari 2021 yang menghasilkan laba maksimal untuk Usaha Baso Ikan 18 Totok adalah dengan menurunkan biaya tetap 5% dan menaikkan harga jual sebesar 10%. Alternatif ini memberikan laba yang maksimal dengan BEP yang rendah jika dibandingkan dua alternatif lain yang dibuat dengan jumlah laba Rp 10.317.766 dan titik impas Rp 17.752.157

#### V. Daftar Pustaka

- Andrianto, M.Y, Nengah Sudjana., Devi Farah Aziza. 2016. *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014)*. Malang: Jurnal Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya Vol 35 No 2
- Arrizqy, M.S.A. 2020. *Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Ud. Budi Jaya Makmur Lamongan*. Surabaya: Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis Universitas 17 Agustus 1945
- Baris, E.Y dan Jullie J Sondakh. 2014. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Produk Gorengan Pada Usaha Kecil Menengah (Ukm) Di Kawasan Boulevard Manado*. Manado: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi ISSN 2303-1174 Vol.2 No.3.
- Beatrix, Merry Malombeke. 2013. *Analisa Break-Even-Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Holland Bakery Manado*. Manado. Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi ISSN 2303-1174 Vol. 1 No.3.
- Bustami, B dan Nurlela. 2012. *Akuntansi Biaya*, Edisi 4. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
- Carter, William. 2009. *Akuntansi Biaya Jilid Pertama*. Jakarta: Salemba Empat.
- Carter, K.W., Usry, F.M., 2006. *Akuntansi Biaya Edisi 13*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Christina, Rinda dan Rini Aprilia. 2011. *Analisis Hubungan Break Even Point Dengan Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV Adi Putra Utama Palembang*. Jurnal Ilmiah STIE MDP.
- Garrison., Noreen., Peter C. 2006. *Akuntansi Manajerial*. Edisi Ke-11. Salemba Empat. Jakarta.
- Garrison, R H dan Eric W N. 2000. *Akuntansi Manajerial*. Terjemahan A, Totok Budisantoso. Jilid Pertama. Jakarta : Salemba Empat
- Harahap, Sofyan. 2008. *Analisis Kritis dan Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Harnanto. 2017. *Akuntansi Biaya – Sistem Biaya Historis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Hartono, Yogyianto. 2017. *Metodologi Penelitian Bisnis Salah Kaprah Dan Pengalaman-Pengalaman*. Yogyakarta : BPFY-Yogyakarta.

- Hornngen, Charles T.Datar. 2008. *Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial Jilid 1 Edisi 12*. Jakarta:PT.Indeks
- Kamaruddin,A. 2007. *Akuntansi Manajemen Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan Edisi Revisi 5*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir.,2015. *Analisis Laporan keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Koraag,J.F dan Ventje Ilat.2016. *Analisis Cost-Volume-Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu "Ibu Siti"*. Manado: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Vol 16 No. 03.
- Mowen,M,Maryanne.,Hansen,R,Don.1999. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen Konsep,Manfaat Dan Rekayasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi, 2014, *Akuntansi Biaya, Edisi 5 Cetakan Keduabelas*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Purwanti, A dan Darsono Prawironegoro. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media
- Pontoh, Winston. 2013. *Akuntansi Biaya: Dasar-Dasar Perhitungan Harga Pokok*. Cetakan 1. Jakarta: PT. Indeks
- Riduwan. 2008. *Belajar Mudah Penelitian (Untuk Guru, Karyawan dan Peneliti Pemula)*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Rachmawati,I.2009. *Analisis Margin Of Safety Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba Perusahaan Pada Pt. Sipatex Putri Lestari Bandung*. Bandung: Jurnal Ilmiah Ekonomi Universitas Komputer Indonesia
- Soemarso. 2005. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Embat
- Sujarweni,V,W., 2015. *Akuntansi Biaya : Teori Dan Penerapannya*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press Yogyakarta.
- Sugiyono,2015. *Metode Penelitian Manajemen*.Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Utari dan Dewi. 2014. *Manajemen Keuangan : Kajian Praktik dan Teori Dalam Mengelola Keuangan Organisasi Perusahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Warindarini,A.K.2006. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Yuniawaty, Asty Rizki. 2012. *Kajian Terhadap Perencanaan Pencapaian Laba dengan Metode Cost-Volume-Profit Analysis Pada PD. Alam Lestari (Maureen) di Tasikmalaya*. Bogor: Jurnal Ilmiah Ekonomi Institut Pertanian Bogor.
- bps.go.id