

**ANALISIS PERHITUNGAN BREAK EVENT POINT (BEP) UNTUK PERENCANAAN  
LABA PRODUKSI BATU BATA MERAH DENGAN MENGGUNAKAN  
MICROSOFT EXCEL DI KECAMATAN HINAI  
KABUPATEN LANGKAT**

**Nina Fadilah, S.Pd, M.Pd.**

[ninafadilah@dosen.pancabudi.ac.id](mailto:ninafadilah@dosen.pancabudi.ac.id) ;Phone:085360863120

Dosen Program Studi Manajemen Fakultas Sosial & Sains  
Universitas Pembangunan Pancabudi

**ABSTRAK**

*The activity of calculating production costs which consists of variable costs and fixed costs to determine the value of BEP is a very important activity and requires a long time, which is done manually, requires considerable time and is often neglected because the level of calculation is quite difficult so that the effort neglects planning profit to be obtained. In research and use of software, it is carried out by several methods, namely field research, library research and laboratory research. Field research was carried out by direct observation of the red brick business in Hinai sub-district, Langkat Regency, so that it was known by the existing system. Library research is carried out by studying books that can add scientific studies to the BEP value calculation system for production profit planning. Meanwhile, the use of excel microsoft software is carried out to facilitate the calculation of the BEP value in planning the production profit of the red brick industry.*

**Keyword:** *Microsot Excel, Break Even Point, Red Bricks*

## **I. PENDAHULUAN**

Perhitungan biaya produksi berkaitan erat dalam merencanakan laba suatu produk. Untuk merencanakan perolehan laba semaksimal mungkin maka biaya produksi juga memberikan kontribusi dan harus bisa ditekan dalam jumlah yang minimal. Biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Manajemen usaha yang baik adalah manajemen usaha yang mampu mengendalikan kegiatan operasional usahanya. Tujuan pengendalian biaya operasional ini adalah untuk membantu usaha yang dijalankan agar dapat bersaing kompetitif dengan usaha yang sejenis dan membantu ketercapaian target laba yang direncanakan. Namun Banyak sekali pelaku usaha tidak peduli atau menerima dengan pasrah kondisi usaha tidak pernah memperhatikan perkembangan usahanya dan menjalani dengan seadanya tidak pernah menargetkan laba yang ingin diperoleh sehingga mematikan daya saing terhadap usaha yang sejenis.

Usaha yang dikatakan berjalan dengan baik jika selalu mendapatkan laba minimal dalam arti tidak mengalami kerugian atau tidak dalam keadaan impas. Salah satu cara merencanakan laba suatu usaha adalah dengan menggunakan analisis perhitungan nilai *break event point* (BEP). Teknik untuk menghubungkan mengkoordinasikan dan menasirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan.

Masalah *break event point* muncul apabila suatu usaha dalam menjalankan produksinya memiliki biaya variabel dan biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Perencanaan mengenai kegiatan produksi suatu usaha biasanya di tuangkan dalam bentuk anggaran. Adapun isi dari anggaran dapat berupa taksiran pendapatan dan pengeluaran selama proses produksi dilaksanakan. Bila analisis secara langsung dilakukan akan kesulitan dalam menghubungkan pendapatan, pengeluaran dan laba yang diperoleh. Salah satu cara untuk memudahkan dalam menghubungkan pendapatan, pengeluaran dan laba adalah dengan melakukan analisis perhitungan *break event point*.

Nilai *Break event point* dapat dihitung secara manual ataupun menggunakan *microsoft excel*. Dalam penelitian ini penulis menggunakan *softwere Microsoft excel*.

Diharapkan dengan menggunakan *microsoft excel* akan lebih menghemat waktu dan memudahkan proses perhitungan nilai *break event point* suatu produksi dalam hal ini batu bata merah di kecamatan Hinai Kabupaten Langkat.

Pelatihan sangat diperlukan dalam menguatkan kemampuan menghitung nilai BEP dengan menggunakan *software microsoft excel*. Dengan kemampuan yang lebih dalam menghitung nilai BEP menggunakan *software* membuat nilai plus suatu usaha dan memudahkan pihak manajemen usaha dalam membuat laporan penjualan terkait dengan pendapatan, besarnya biaya produksi dan perolehan laba.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

Menurut S. Munawir (2002) titik *break even point* atau titik pulang pokok dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (total penghasilan = total biaya). Dalam hal ini perusahaan menjalankan usahanya dalam kondisi impas jumlah pendapatan yang diperoleh sama dengan jumlah pengeluaran saat perusahaan menjalankan proses produksi. Pendapat ini didukung oleh Harahap (2004) *Break even point* berarti suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi ini dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan.

Kondisi terjadinya break event point jika total biaya (biaya tetap dan biaya variabel) sama dengan biaya total penjualan sehingga tidak ada laba atau rugi seperti yang diungkapkan oleh Garrison dan Noreen (2004) *break even point* adalah tingkat penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya operasional, dimana *break even* tersebut laba sebelum bunga dan pajak sama dengan nol sebagai titik impas.

Dari beberapa uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa analisis break event point adalah suatu cara atau alat untuk mengetahui jumlah volume produksi pada saat berlangsungnya proses produksi sehingga perusahaan dalam kondisi impas atau tidak dalam keadaan sedang mengalami untung atau rugi.

Titik impas ini diperlukan dalam hal penentuan volume penjualan dan bauran produk untuk mendapatkan laba yang yang ditargetkandengan dasar perolehan laba nol dalam kondisi break event point.

Dengan mengetahui nilai atau titik break event point pelaku usaha dalam hal ini manajer perusahaan atau pembuat laporan keuangan suatu usaha diharapkan dapat mengambil langkah-langkah di masa yang akan datang. Disamping untuk merencanakan laba yang ingin diperoleh juga dapat mengetahui volume produksi minimal yang ingin diraih selama proses produksinya.

Analisis break event point memiliki beragam kegunaan salah satu nya adalah untuk alat untuk perencanaan yang ingin dicapai oleh pelaku usaha. Selain sebagai alat perencanaa laba analisa Break Even Point memiliki kegunaan yang lain diantaranya adalah:

- a. Analisa *Break Even Point* dapat dipakai sebagai alat pemberi informasi kepada management secara sederhana dan singkat.
- b. Analisa *Break Even Point* dapat digunakan sebagai alat pedoman dalam mengambil keputusan terutama yang menyangkut biaya, pendapatan, dan perencanaan laba.
- c. Analisa *Break Even Point* dapat pula memberikan gambaran tentang biaya dan hasil produknya yang diharapkan secara menyeluruh di dalam aktivitas utama perusahaan di masa mendatang.
- d. Analisa *Break Even Point* dapat digunakan sebagai landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, yaitu sebagai sarana untuk membandingkan antara realisasi dengan perhitungan berdasarkan analisa *break even* sebagai alat pengendalian atau *controlling*.
- e. Analisa *Break Even Point* dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungan menurut analisa *break even* dan laba yang ditargetkan.

Analisis *break event point* merupakan alat vital yang diperlukan oleh pelaku usaha untuk meminimalisir tingkat kerugian. Salah satunya adalah dengan mengetahui besarnya jumlah pengeluaran minimal dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan yang sebelumnya sudah ditargetkan. Dengan mendapatkan informasi ini pelaku usaha atau perusahaan akan dapat mengambil keputusan untuk melakukan tindakan preventif agar usaha tidak dalam keadaan yang merugi.

Informasi yang diperoleh dari analisis break event point ini juga berkaitan erat dengan biaya produksi meliputi biaya variabel dan biaya tetap, volume produksi yang dihasilkan, jumlah penjualan yang diperoleh, laba yang diperoleh setiap kali berproduksi dengan masa periode produksi tertentu. Sehingga sering dikatakan juga analisis break event point sebagai alat perencanaan laba.

Analisis biaya volume dan laba (*Analisis Break Even Point*) merupakan alat untuk mengetahui volume produksi yang dilaksanakan sudah mendatangkan keuntungan atau sebaliknya merugikan. Selanjutnya analisis break even dapat memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya terhadap kemungkinan memperoleh laba di masa mendatang. Sehingga break

even dapat digunakan sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu.

Perusahaan dapat menggunakan perhitungan di dalam menentukan *Break Even Point*. Perhitungan *Break Even Point* tersebut terbagi menjadi dua (L. Gayle Rayburn, 1999) yaitu :

1) **Metode Persamaan (*Equation Method*)**

$$\text{Laba} = (\text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}) - \text{Biaya Tetap}$$

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba}$$

2) **Metode Margin Kontribusi (*Contribution Margin Method*)**

Margin Kontribusi adalah selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit.

Margin Kontribusi = Penjualan – Biaya variabel

Ratio Margin Kontribusi = Margin Kontribusi / Penjualan

BEP dalam unit = Biaya Tetap / Margin Kontribusi per unit

BEP dalam rupiah = Biaya tetap / Rasio margin Kontribusi

3) Menentukan Perencanaan Laba

Penjualan unit = (biaya tetap + laba) / Margin Kontribusi

Penjualan rupiah = (biaya tetap + laba) / Rasio Margin kontribusi

Perhitungan kedua nilai BEP ini sangat diperlukan karena berkaitan dengan biaya-biaya penjualan seperti pemberian diskon kepada customer atau pemberian komisi penjualan kepada salesmen. Misal salah satunya untuk menarik pelanggan atau customer seorang pelaku usaha dapat memberikan komisi kepada salesman atau diskon kepada pembeli untuk penjualan di atas 41 unit.

Contoh perhitungan nilai BEP

BEP unit barang = Biaya tetap / (harga per unit - Biaya variabel per unit)

BEP uang = Biaya tetap / (margin per unit / harga per unit)

Untuk menghitung nilai BEP dalam rupiah maka perlu dihitung nilai penjualan yang diterima untuk mendapatkan titik impas.

Perhitungan BEP dalam rupiah

$$\text{BEP} = \text{FC} / (1 - (\text{VC} / \text{P}))$$

Nilai penjualan dalam rupiah sangat diperlukan untuk menghitung nilai BEP dalam rupiah beberapa syarat juga harus dipenuhi untuk melakukan perhitungan nilai BEP diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Harga jual produk harus tetap
2. Produksi yang dihasilkan harus konstan
3. Secara realistis semua besar produksi dapat diukur
4. Hanya memproduksi satu jenis produk secara konstan

Menurut Mulyadi (1995) biaya produksi adalah biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi barang yang jadi dan siap untuk dijual. Dengan demikian dapat disimpulkan biaya produksi adalah biaya yang diperlukan dalam perolehan suatu produk meliputi biaya variabel dan biaya tetap.

Unsur – unsur biaya produksi menurut Horngren (1994) adalah sebagai berikut:

1. Biaya bahan baku (*Direct Material*)

Biaya bahan baku adalah biaya bahan yang secara langsung dipakai untuk memproduksi suatu barang jadi yang siap dipasarkan. Bahan baku tersebut mencakup semua bahan yang secara fisik dapat diidentifikasi sebagai bagian dari produk jadi.

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labour*)

Tenaga kerja yang mengolah bahan baku langsung menjadi suatu barang jadi yang siap dipasarkan.

Biaya tenaga kerja ditempatkan dan diberdayakan dalam menangani kegiatan produksi secara langsung.

3. Biaya *Overhead* Pabrik

Menurut pendapat Soemarno (2005:230) laba adalah selisih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Biasa laba juga dikenal dengan istilah *income*, *earnings* atau *profit* merupakan ringkasan hasil bersih atas aktivitas operasi usaha dalam periode tertentu yang tertera dalam laporan keuangan.

Salah satu indikator keberhasilan seorang pemimpin atau manajemen usaha dalam melakukan kegiatan manajerial usahanya dapat dilihat dari laba yang diperoleh. Jadi laba dapat ditetapkan sebagai alat ukur untuk melihat keberhasilan seorang pemimpin dalam melakukan manajerial usaha.

Harga dan volume penjualan saling berkaitan. Banyaknya volume penjualan sangat mempengaruhi harga yang ditetapkan sehingga dapat memberikan kontribusi untuk penentuan harga jual suatu produk yang dihasilkan. Harga jual sangat dipengaruhi oleh besarnya volume produksi dan jumlah permintaan.

Terkait dengan keduanya maka harga jual akan dinilai konstan jika suatu usaha selalu memproduksi dalam jumlah yang konstan dengan jumlah permintaan dari pihak pembeli yang selalu tetap artinya tidak pernah mengalami penurunan yang signifikan. Maka jika ini dipenuhi perhitungan nilai BEP dapat dilaksanakan.

Pengertian Microsoft Excel adalah sebuah program atau aplikasi yang merupakan bagian dari paket instalasi Microsoft Office, berfungsi untuk mengolah angka menggunakan *spreadsheet* yang terdiri dari baris dan kolom untuk mengeksekusi perintah. *Microsoft Excel* telah menjadi software pengolah data / angka terbaik di dunia, selain itu *Microsoft Excel* telah didistribusikan secara *multi-platform*. *Microsoft Excel* tidak hanya tersedia dalam *platform Windows*, *Microsoft Excel* juga tersedia di MacOS, Android dan Apple.

Pada proses perhitungan BEP dengan bantuan Microsoft excel akan sangat memudahkan seorang pelaku usaha dalam melakukan manajemen usahanya. Dalam kenyataannya perhitungan BEP secara manual merupakan proses perhitungan yang kurang efisien. Untuk itu diperlukan software yang membantu dalam perhitungannya untuk itu penulis memilih salah satu *software* yaitu *Microsoft Excel* untuk membantu proses perhitungan nilai BEP sebagai alat untuk perencanaan laba produksi.

Sebelum melakukan perhitungan nilai BEP dengan menggunakan *Microsoft excel* maka harus ditentukan berapa jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang diperlukan untuk menghitung nilai BEP (*Break Event Point*).

### III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini direncanakan selama 6 bulan, mulai Juli 2019 sampai Desember 2019. Penelitian akan dilakukan pada usaha batu bata merah di Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat. Peubah yang diamati dan dianalisa dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

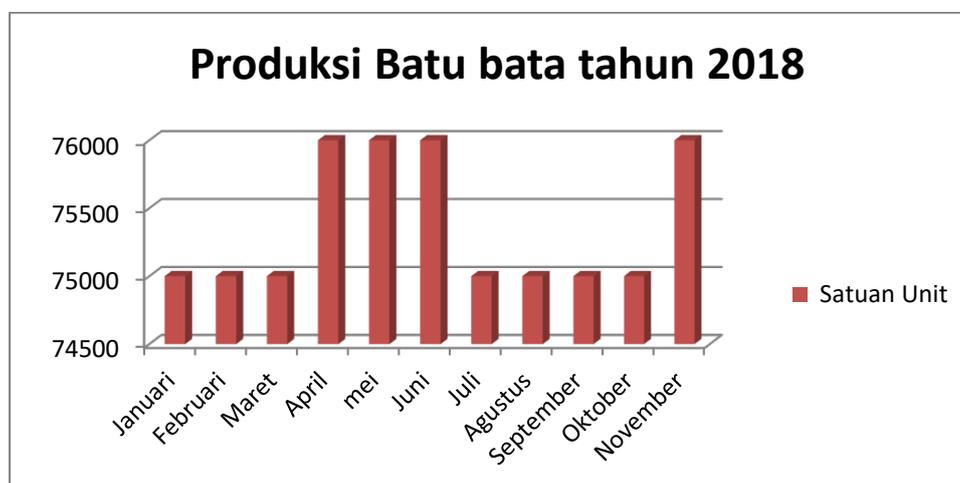
1. Data produksi batu bata merah
2. Data Supplier

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Study Literatur, yaitu mengumpulkan dan mempelajari penelitian-penelitian serta jurnal terdahulu yang berkaitan dengan perencanaan laba.
2. Observasi, berguna untuk melakukan pengumpulan data dan observasi dengan langsung terjun kelapangan pada pihak-pihak yang terkait dalam menyelesaikan penelitian ini dimana informasi dan keperluan akan diperoleh sebagai bahan untuk merencanakan laba produksi batu bata merah sehingga dapat meminimalkan jumlah modal yang dikeluarkan untuk memproduksi batu bata merah

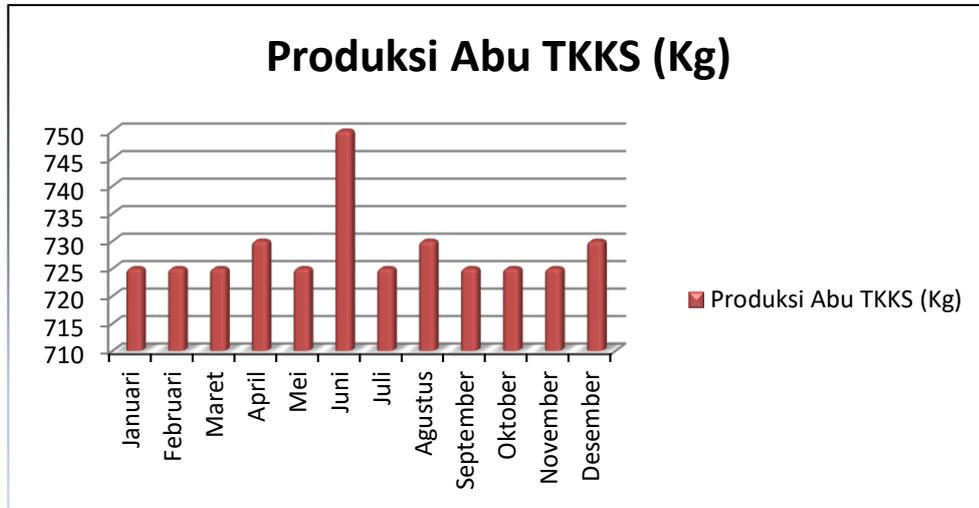
### IV. PEMBAHASAN

Hasil pembahasan Perencanaan laba dapat dilakukan dengan cara menghitung nilai Break Event Point (BEP) selama tahun 2018. Produksi batu bata dari bulan Januari sebanyak 75000 unit, Februari 75000 unit, Maret 75000 unit, April 76000, Mei 76000, Juli 75000, Agustus 76000, September 75000, Oktober 75000, November 75000 dan Desember 76000. Akan digambarkan pada gambar 4.1 di bawah ini



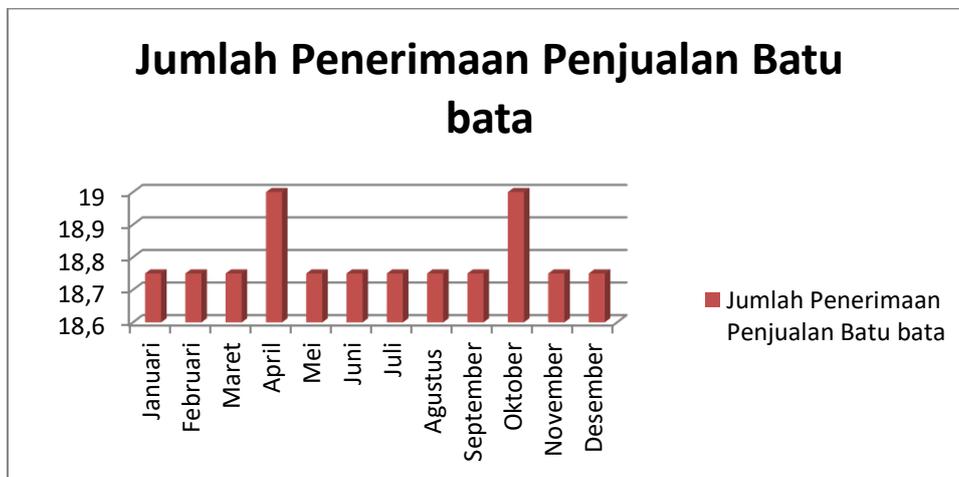
Gambar 4.1. Produksi Batu Bata Tahun 2018

Harga Jual per unit batu bata Rp. 250,00. Produksi abu TKKS (kg) Januari 725kg, bulan Februari 725 kg, Maret 725 kg, April sebanyak 730 Kg, Mei sebanyak 725 kg, Juni 750 kg, Juli sebanyak 725 kg Agustus 730 Kg, September 725 Kg, Oktober 725 Kg, November 725 Kg, Desember 730 Kg.



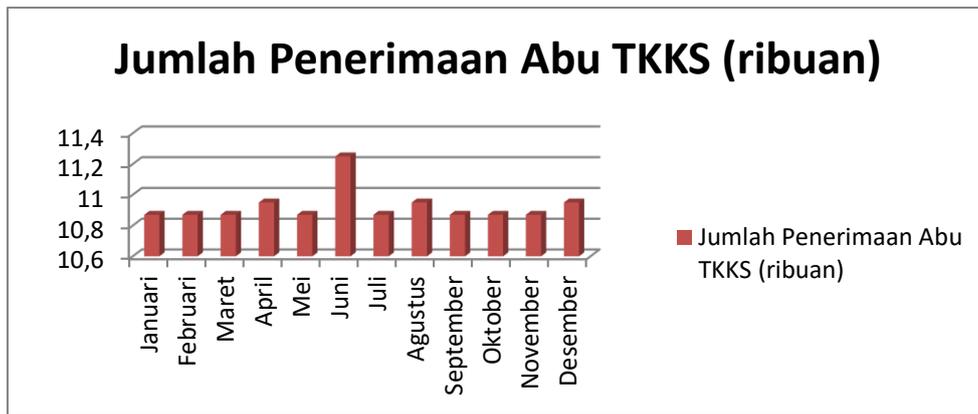
**Gambar 4.2. Produksi Abu TKKS Tahun 2018**

Berdasarkan tabel 4.6. penerimaan batu bata (Rp) dalam bulan Januari Rp. 18.750.000,00, Bulan Februari sebanyak Rp. 18.750.000,00, Bulan Maret sebanyak Rp.18.750.000,00, Bulan April Rp. 19.000.000. Bulan Mei Rp. 18.750.000,00. Bulan Agustus Rp.19.000.000,00. Bulan September Rp. 18.750.000,00, Oktober Rp. 18.750.000,00 dan Desember Rp 19.000.000.00. Data Hasil penerimaan penjualan batu bata disajikan dalam gambar 4.3.



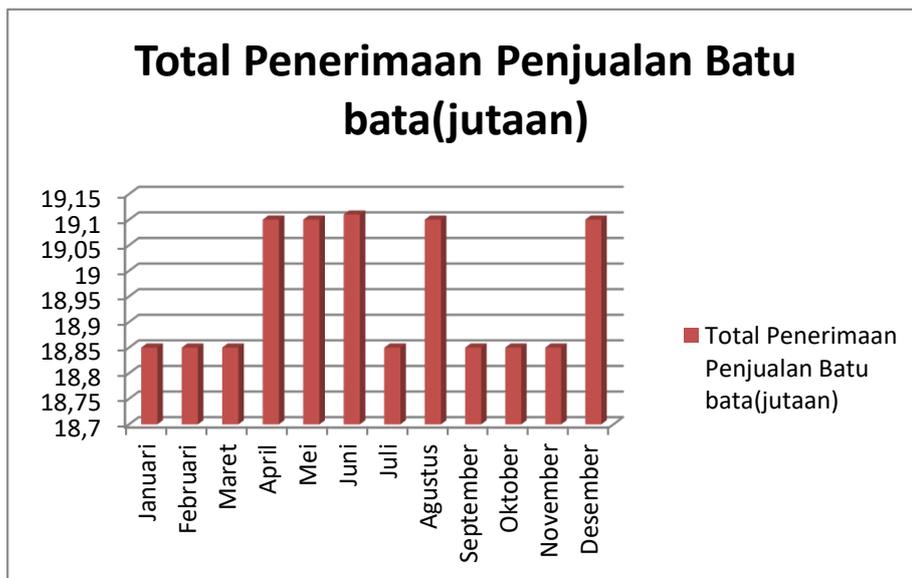
**Gambar 4.3. Jumlah Penerimaan Batu bata (jutaan)**

Untuk penerimaan abu TKKS Januari sebesar Rp. 108.750,00. Bulan Februari Rp.108.750,00, Maret sebesar Rp. 108.750,00, April Rp.109.500,00. Mei Rp. 108.750,00, Juni sebesar Rp. 112.500,00. Juli sebesar Rp. 108.750,00. Agustus Rp 109.500,00, Bulan September Rp. 108.750,00. Oktober sebesar Rp. 108.750,00, Bulan November sebesar Rp. 108.750,00 dan Desember sebesar Rp. 109.500,00.



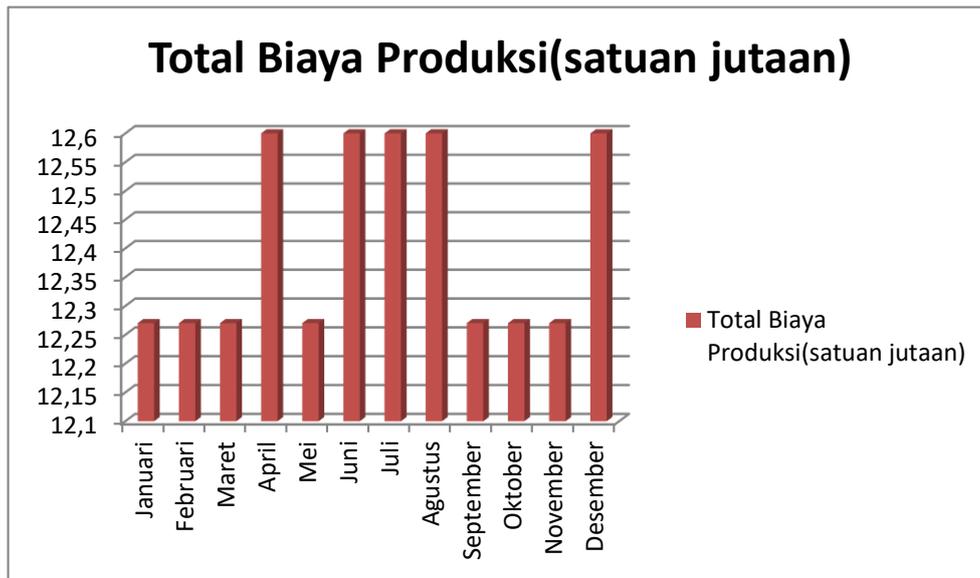
Gambar 4.4. Jumlah Penerimaan Abu TKKS (Ribuan)

Total penerimaan dari penjualan batu bata dari bulan Januari sebesar Rp. 18.858.750,00, bulan Februari sebesar Rp. 18.858.750,00, bulan Maret sebesar Rp. 18.858.750,00, bulan April sebesar Rp. 19.109.500,00, bulan Mei sebesar Rp. 19.109.500,00, bulan Juni sebesar Rp. 19.112.500,00, bulan Juli sebesar Rp. 18.858.750,00, bulan Agustus sebesar Rp. 19.109.500,00, bulan September sebesar Rp. 18.858.750,00, bulan Oktober sebesar Rp. 18.858.750,00, bulan November sebesar Rp. 18.858.750,00 dan Desember sebesar Rp. 19.109.500,00. Data total penerimaan yang diuraikan disajikan dalam gambar 4.5. di bawah ini



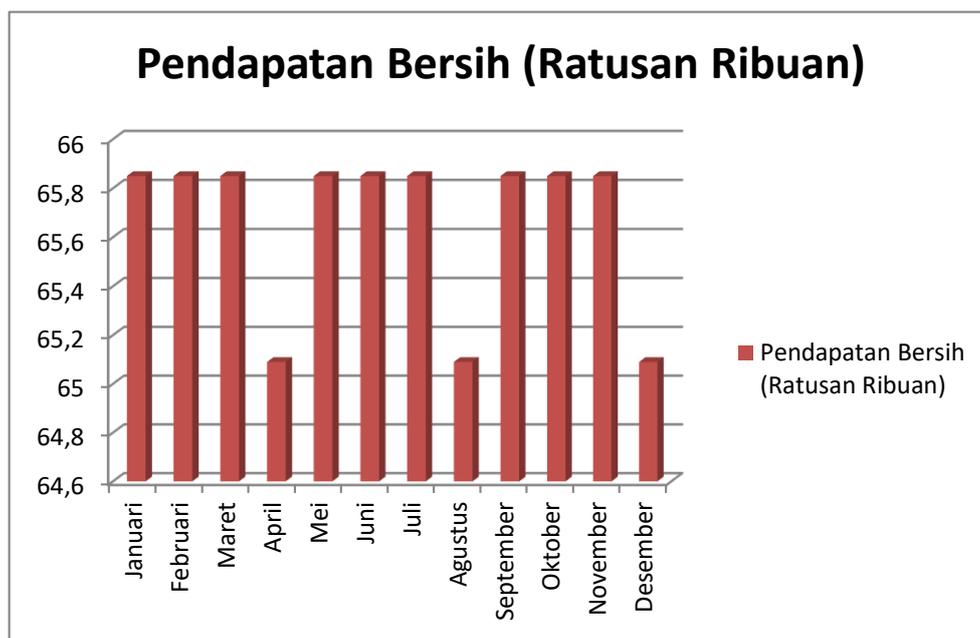
Gambar 4.5. Total Penerimaan Penjualan Batu Bata

Total Biaya Produksi bulan Januari sebesar Rp. 12.273.000,00., Total biaya produksi bulan Februari sebesar Rp. 12.273.000,00. Total biaya produksi di bulan Maret sebesar Rp. 12.273.000,00. Total Biaya produksi di bulan April Rp.12.600.000,00. Total biaya produksi di bulan Mei 12.273.000,00. Total biaya produksi di bulan Juni Rp. 12.600.000,00. Bulan Agustus Rp. 12.600.000,00. Bulan September Rp. 12.273.000,00. Di bulan Oktober Rp. 12.273.000,00. Bulan Desember sebesar Rp. 12.600.000,00. Uraian data total biaya produksi untuk menghasilkan batu bata per bulan disajikan dalam gambar 4.6. di bawah ini:



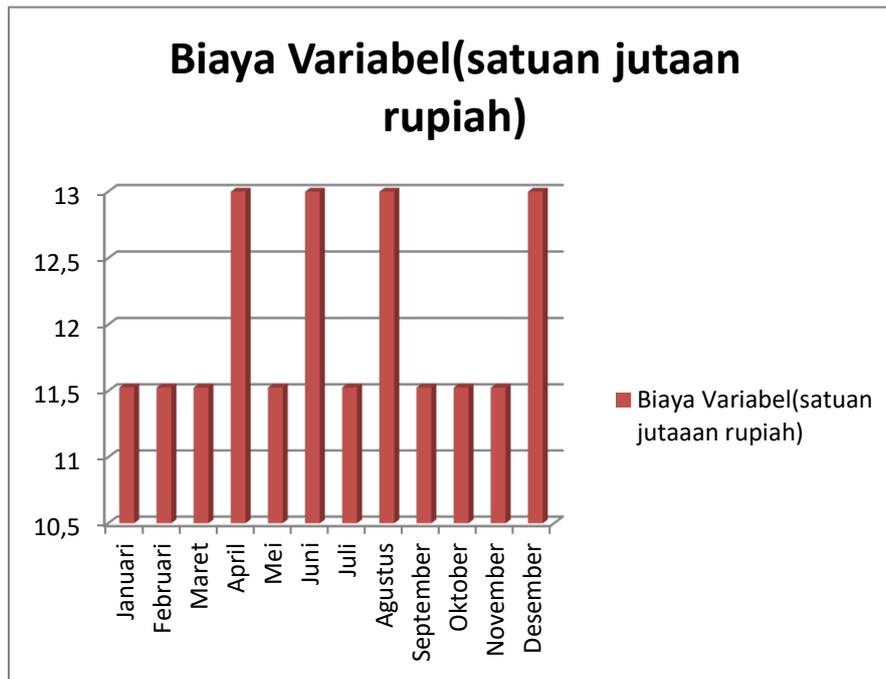
**Gambar 4.6. Total Biaya Produksi Batu Bata (dalam satuan jutaan)**

Pendapatan bersih Bulan Januari Rp. 6.585.750,00, bulan Februari sebesar Rp. 6.585.750,00, bulan Maret sebesar Rp. 6.585.750,00, bulan April sebesar Rp. 6.509.500,00, bulan Mei sebesar Rp. 6.585.750,00. Bulan Juni sebesar Rp. 6.585.750,00. Bulan Juli Rp. 6.585.750,00. Bulan Agustus Rp. 6.509.500,00. Bulan September Rp. 6.585.750,00. Bulan Oktober Rp. 6.585.750,00. Bulan November Rp. 6.585.750,00 dan bulan Desember Rp. 6.509.500,00. Data pendapatan bersih disajikan dalam gambar 4.7.



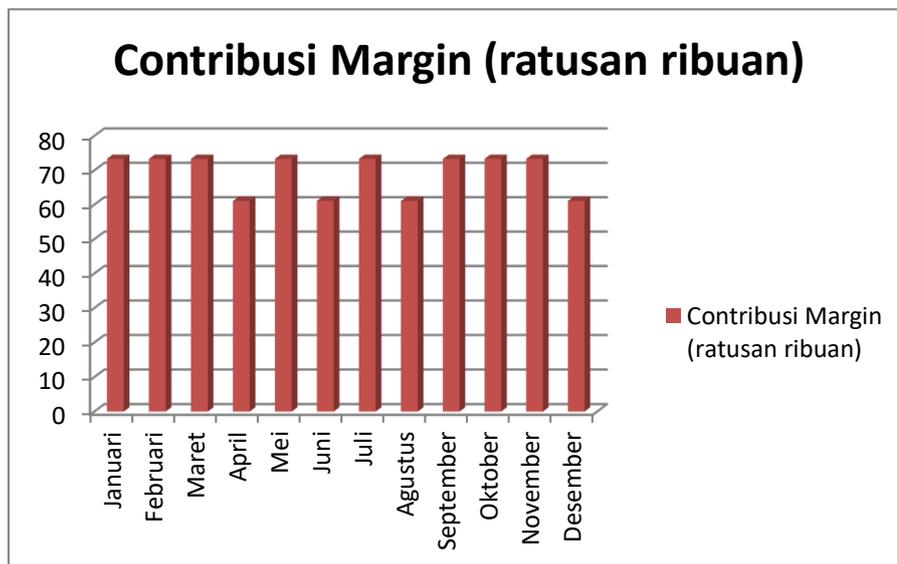
**Gambar 4.7. Pendapatan Bersih Penjualan Batu Bata tahun 2018(ratusan ribu)**

Biaya Variabel dari bulan Januari Rp. 11.526.000,00., di bulan Februari Rp.11.526.000,00, di bulan Maret Rp. Rp. 11.526.000,00, di bulan April Rp. 13.000.000,00, di bulan Mei Rp 11.526.000,00 di bulan April Rp.13.000.000,00, di bulan Mei Rp. 11.526.000,00 di bulan Juni Rp. 13.000.000,00, di bulan Juli sebesar Rp. 11.526.000,00. Di bulan Agustus sebesar Rp. 13.000.000,00. Di bulan September sebesar Rp. 11.526.000,00. Di bulan Oktober sebesar Rp 11.526.000,00. Bulan November Rp. 11.526.000,00 dan Bulan Desember Rp. 13.000.000,00. Uraian data biaya variabel tiap bulan dalam setahun dapat dilihat pada gambar 4.8.



Gambar 4.8. Biaya Variabel dalam satuan jutaan Rupiah

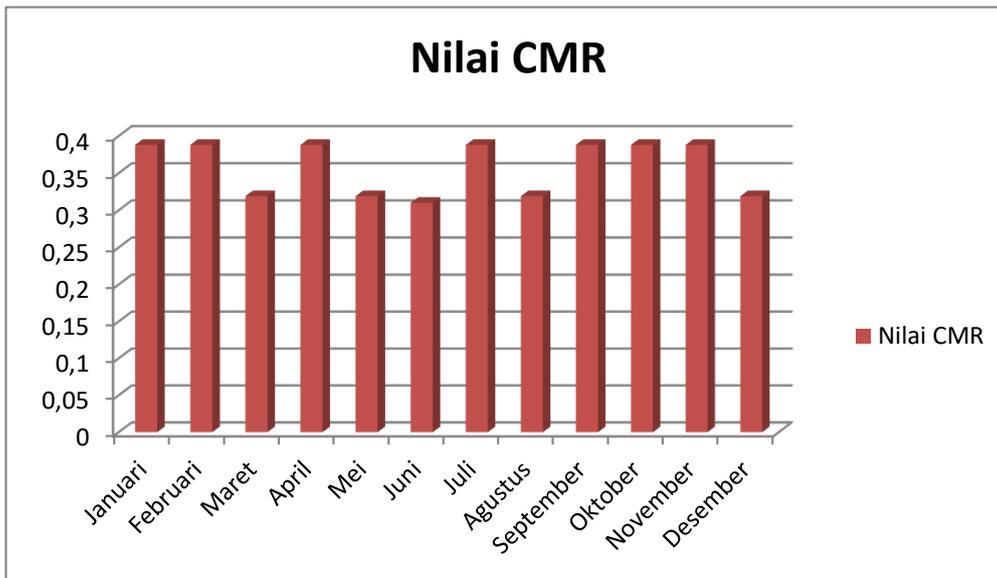
Contribusi Margin untuk bulan Januari sebesar Rp 7.332.750,00, bulan Februari sebesar Rp. 7.332.750,00, bulan Maret sebesar Rp. 7.332.750,00, Bulan April sebesar Rp. 6.109.500,00, bulan Mei Rp 7.332.750,00, bulan Juni sebesar Rp. 6.112.500,00 Bulan Juli sebesar Rp. 7.332.750,00, Bulan Agustus sebesar Rp 6.109.500,00, bulan September sebesar Rp. 7.332.750,00. Bulan Oktober sebesar Rp. 7.332.750,00, Bulan November sebesar Rp. 7.332.750,00, dan Bulan Desember sebesar Rp. 6.109.500,00. Data perhitungan kontribusi margin dapat dilihat pada gambar 4.9.



Gambar 4.9. Contribusi Margin (Ratusan Ribuan)

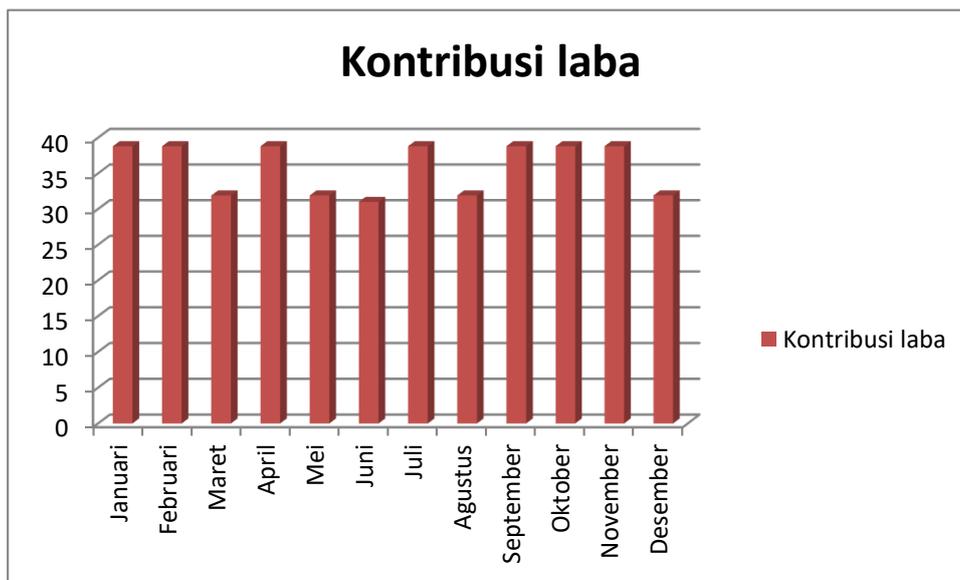
Untuk CMR di bulan Januari sebesar 0,388, bulan Februari sebesar 0,388, bulan Maret sebesar 0,388, bulan April sebesar 0,319, bulan Mei sebesar 0,388, bulan Juni sebesar 0,319, bulan Juli sebesar 0,388, bulan Agustus sebesar 0,319, bulan September sebesar 0,388 Bulan Oktober sebesar 0,388, bulan November sebesar 0,388 dan bulan Desember sebesar 0,319.

Data untuk nilai CMR dalam gambar 4.10. di bawah ini :



Gambar 4.10. Nilai CMR batu Bata Maerah Tahun 2018

Digambarkan kontribusi laba sebesar 38,84% pada bulan Januari, 38,86% pada bulan Februari, 38,88% pada bulan Maret, 31,97% pada bulan April, 38,88% pada bulan Mei, 31,98% pada bulan Juni, 38,88% pada bulan Juli, 31,97% pada Bulan Agustus, 38,88% pada bulan September 38,88%, Agustus 31,97%, September 38,88%, Oktober 38,88, November 38,88% dan Desember 31,97%.



Gambar 4.11. Kontribusi Laba Penjualan Batu Bata Merah Tahun 2018

Setelah dilakukan perhitungan maka diperoleh nilai TCM untuk bulan Januari sebesar 747.000, bulan Februari 747.000, Maret 747.000, April -40.000, Mei 747.000, Juni -40.0000, Juli 747.000, Juli -40.000, Agustus 747.000, Oktober 747.000, November 747.000 dan Desember -40.000.

Sedangkan Biaya variabel per unit diperoleh dengan cara melakukan pembagian total biaya variabel yang dikeluarkan terhadap jumlah unit yang dihasilkan untuk bulan Januari biaya variabel per unit sebesar 153,68, Bulan Februari 153,68, Maret sebesar 153,68, April sebesar 171,05, Mei 153,68, Juni sebesar 171,05 Juli 153,08, Agustus 171,05, September 153,68, Oktober 153,68, November 153,68 dan Desember 171,05.

Contribusi margin per unit juga dapat dilakukan dengan cara melakukan pembagian Total Contribusi Margin Dengan Jumlah unit batu bata yang dihasilkan setiap bulannya dapat duraikan sebagai berikut untuk bulan Januari diperoleh 9,77, bulan Februari diperoleh 97,77, Maret 97,77, April 80,38, Mei 97,77, Juni 80,42, Juli 97,77, Agustus 80,38, September 97,77, Oktober 97,77, November 97,77 dan Desember 80,38.

Nilai BEP Yang diperlukan untuk merencanakan laba yang diperoleh oleh suatu usaha dalam hal ini batu bata merah terbagi menjadi dua BEP Unit dan BEP rupiah.

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai BEP per unit untuk bulan Januari sebesar 7.755,339, Februari 7.755,339, Maret 7.755,339, April 9.462, Mei 7.755,339, Juni 9.462, Juli 7.755,339, Agustus 9.462, September 7.755,339, Oktober 9.462, November 7.755,339, dan Desember 9.462.

Nilai BEP dalam rupiah setelah dilakukan perhitungan di mulai bulan Januari 1.910.095, Februari 1.910.095, Maret 1.910.095, April 2.323.103, Mei 1.910.095, Juni 2.323.103, Juli 1.910.095, Agustus 2.323.103, September 1.910.095, Oktober 1.910.095, November 1.910.095 dan Desember 2.323.103.

#### 4.7. Perencanaan Laba Untuk Produksi Batu Bata Merah di Tahun 2019

Dasar pada perencanaan laba ini adalah analisis tahun 2018 yang dilanjutkan dengan besarnya dengan menentukan besar laba yang diinginkan pada tahun 2019. Usaha Batu bata merah menargetkan laba sebesar 20.000.000 untuk tahun 2019.

Lab Operasi tahun 2018 = 18.901.417

Lab yang diharapkan tahun 2019 = 20.000.000

Setelah diketahui laba yang diinginkan berikut tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan dapat mencapai laba yang direncanakan. Perolehan laba yang diinginkan (unit) :

$$\begin{aligned} &= (\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang direncanakan}) / \text{Margin Kontribusi tertimbang} \\ &= (8.964.000 + 100.000.000) / 83.103.000 \\ &= 108.964.000 / 83.103.000 \\ &= 1311192135 \end{aligned}$$

Jadi BEP tercapai pada saat penjualan 1.311.192.135 unit batu bata merah dalam setahun

Selain menghitung dalam unit perencanaan juga dapat dilakukan dengan cara menghitung dalam satuan rupiah perencanaan penjualan yaitu sebagai berikut:

$$\begin{aligned} &= (\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang direncanakan}) / \text{CMR} \\ &= (8.964.000 + 100.000.000) / 4,3895 \\ &= 24.823.784 \end{aligned}$$

Margin of safety digunakan untuk mengetahui seberapa besar penjualan yang diperbolehkan untuk turun namun tidak sampai membuat kerugian di tahun 2019. Berdasarkan perencanaan tahun 2019 maka perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety (MOS)} &= (\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan BEP}) / \\ &\quad \text{Penjualan yang direncanakan} \\ &= (24.823.784 - 18.901.457) / 24.823.728 \times 100\% \\ &= 5.922.327 / 24.823.728 \times 100\% \\ &= 0,238575245 \times 100\% \\ &= 23,85\% \end{aligned}$$

Penurunan yang ditolerir agar usaha batu bata merah tidak mengalami kerugian adalah sebesar 23,85% apabila penurunan terhadap penjualan lebih dari 23,85% maka usaha batu bata merah akan mengalami kerugian.

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam merencanakan laba yang akan diperoleh perlu terlebih dahulu menentukan nilai dari breakevent poin atau titik impas. Dengan begitu akan mudah untuk pelaku usaha menargetkan laba yang ingin diperoleh.
2. Hasil analisis break event poin untuk contoh satu bulan diperoleh nilai BEP sebesar 7.755 untuk BEP per unit dan 1.938.750 untuk BEP dalam rupiah. Dengan lama pengembalian BEP dari besarnya investasi yang dikeluarkan adalah 19 hari atau setengah bulan lebih termasuk waktu yang cepat untuk mengembalikan modal jadi usaha batu bata merah memiliki prospek yang tinggi dan jenis usaha yang cepat menghasilkan keuntungan.
3. Nilai BEP dapat dihitung jika harga yang ditawarkan selalu konstan dalam hal ini harga jual satu unit batu bata merah adalah Rp. 250,00  
Dengan total permintaan yang konstan setiap bulannya yaitu 75.000 batu bata maka dapat dihitung nilai titik impas dengan terlebih dahulu menentukan penjualan sebesar Rp. 18.858.750 dengan untung Rp. 6.586.750
4. Dari hasil perhitungan BEP maka dapat ditentukan berapa nilai dari total laba yang direncanakan untuk dapat dicapai yaitu sebesar Rp. 18.901.417,00  
Termasuk jumlah yang besar untuk target laba yang direncanakan jadi dapat disimpulkan pelaku dan pemilik usaha batu bata merah ini memiliki kemampuan untuk menargetkan laba yang ingin diperoleh

dan sama juga untuk perhitungan perencanaan laba yang ingin diperoleh di waktu yang akan datang maka akan dapat ditentukan pada periode kapan laba yang diperoleh termasuk ke dalam kategori laba yang maksimal dari keseluruhan laba yang diperoleh.

5. Untuk perencanaan laba di tahun 2019 usaha batu bata merah ingin merencanakan memperoleh laba sebesar 100.000.000 maka diperlukan penjualan batu bata merah dalam setahun sebanyak 1.311.192.135 unit batu bata dengan perencanaan penjualan sebanyak 24.823.784 dengan memperhitungkan nilai margin of safety sebesar 23,85%.

Adapun yang menjadi saran dalam penelitian ini adalah

1. Untuk menjalankan usaha diperlukan perencanaan dalam memperoleh laba dengan adanya target atau perencanaan maka usaha akan berjalan optimal dan maksimal, seluruh pelaku usaha akan bekerja semaksimal mungkin untuk meningkatkan produksi dan menghasilkan keuntungan.
2. Bagi usaha sejenis ataupun yang tidak sejenis yang ingin merencanakan laba disarankan untuk mengkategorikan terlebih dahulu biaya variabel biaya tetap Menentukan harga jual per unit dan melakukan perhitungan margin safety dan margin kontribusi. Dengan begitu akan memudahkan untuk menentukan berapa laba yang akan direncanakan apakah termasuk usaha yang memiliki kontribusi untuk menghasilkan keuntungan dan patut untuk diperhitungkan sebagai salah satu usaha yang menjanjikan dalam segi nilai profit (keuntungan)
3. Dalam hal perencanaan laba harus memperhatikan analisis data tahun sebelumnya karena ada hal yang lebih dahulu ditetapkan seperti berapa laba yang ingin diperoleh, berapa penjualan yang akan direncanakan sehingga bisa tercapai laba yang ditargetkan dengan memperhatikan margin of safety untuk menghindari resiko kerugian dalam hal ini untuk usaha batu bata merah.

## VI. DAFTAR PUSTAKA

- Arianty Nel.(2016). *Manajemen Pemasaran.Medan* : Perdana Publishing
- Bentoe. C.(2015). Analisis Perhitungan Biaya Produksi Menggunakan Metode Variabel Costing. *Jurnal Oenstrat*, (3 ed. Vol1), 599-605.
- Firmansyah (2019 Desember 14). Biaya Produksi. Retrieved Mei 23, 2019, from [http:// www. crossoft. com](http://www.crosoft.com).
- Hartono, Jogianto.(2019). *Analisis & Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Horngren, C.T. (2014). *Cost Accounting*. London : Pearson Education.
- Lambajung. Amelia. (2013). Analisis Perhitungan Biaya Produksi. *Jurnal Volume 3*, ISSN 2302-2414, Volume 3 , 63-680.
- Mulyadi. (1995). *Akuntansi Manajemen : Konsep Manfaat dan Rekayasa*, edisi 2 cetakan pertama, BPFE UGM . Yogyakarta , 1995.
- Noel. Lady .(2015). Cara efektif Meminimalkan Biaya Produksi. Retrieved Mei 2019, from <http://www.kompasiana.com>
- Nowreen,Gorison.(2015). *Akuntansi Manajerial*.Jakarta :Salemba Empat
- Samakarim. (2019, September 13). Kompas. Retrieved Nopember 12, 2015, from [www. kompasiana.com](http://www.kompasiana.com): <http://ekonomi.kompasiana.com>. Biaya Produksi.
- Sumarno.(2005). *Ekonometrika Dasar*. Jakarta : Erlangga.
- Sunanto.(2014).*Laporan Keuangan*. Yogyakarta : Liberty
- Widiarsono, A.F.(2016). Perhitungan Biaya Produksi. *Jurnal Volume 3 No 1*, ISSN 2407-2680, Volume 3 No 1 (2016), 1-23.