

ANALISIS *BREAK EVENT POINT* (BEP) PADA USAHA ONCUS FRUIT DESSERT KELURAHAN LILIBA KOTA KUPANG

Break Even Point (BEP) Analysis in the Oncus Fruit Dessert Business, Liliba Village

Julian Santika Bria^{1,a)}, Wehelmina M. Ndoen^{2,b)}, Reyner F. Makatita^{3,c)}, Christien C. Foenay^{4,d)}

^{1,2,3}) Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Nusa Cendana Kupang, Indonesia

Koresponden : ^{a)} julianbria005@gmail.com, ^{b)} wehelminandoen@staff.undana.ac.id,

^{c)} reynermakatita@staff.undana.ac.id, ^{d)} christienfoenay@staf.undana.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul "Analisis *Break Even Point* (BEP) pada Usaha *Oncus Fruit Dessert* Kelurahan Liliba" Rumusan masalah dari penelitian ini adalah Bagaimana *Break Even Point* (BEP) pada perencanaan laba *Oncus Fruit Dessert*. Objek penelitian ini adalah *Oncus Fruit Dessert* yang merupakan salah satu tempat jual salad di kota kupang yang bergerak dibidang usaha. Variabel yang diteliti Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Perencanaan laba. Data yang digunakan dalam penelitian : data primer dan data sekunder dan teknik pengumpulan data menggunakan metode Observasi, wawancara, Studi dokumentasi dan Pustaka. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini bersifat kuantitatif dengan menggunakan rumus perhitungan BEP dan *Margin of safety*. Hasil analisis yang dilakukan adalah *break even point* unit dan rupiah *Oncus Fruit Dessert* Kupang melalui hasil analisis data menunjukkan tahun 2019 kondisi *break even point* berada pada 2.607.547,91, 2.632.293,08, 2.632.293,08, 2.618.790,05, 2.616.671,16, 2.625.169,15, 2.625.169,15, dan 2.621.621,62 atau dalam rupiah Rp 347,986614, Rp 321,258023, Rp 314,680503, Rp 314,680503, Rp 692,433507, Rp 999,479784, Rp 419,823614, Rp 526,13543 dan sedikit mengalami penurunan pada tahun 2019 menjadi 2.505.854,8, 2.508.792,5, 2.508.792,5, 2.497.665,73, 2.495.917,89, dan 2.500.000 atau dalam rupiah 408,796737, 485,300546, 365,699293, 878,895062, 1.129,1695, 525,504636, dan 590,353707 lalu pada tahun selanjutnya yaitu tahun 2020 kondisi *break even point* mengalami peningkatan yaitu 2.885.085,57, 2.888.616,89, 2.888.616,89, 2.875.243,66, 2.757.009,35, 2.881.562,88, dan 2.878.048,78 atau dalam rupiah Rp 457,133859, Rp 434,108202, Rp 390,897833, Rp 935,422097, Rp 1.228,36563, Rp 563, Rp 706672, dan Rp 655,875339.

Kata Kunci : *Break Even Point, Oncus Fruit Dessert, Margin Of Safety*

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha dewasa ini mendorong setiap perusahaan yang berada didalamnya untuk bersaing demi terciptanya tujuan bersama. Perusahaan harus terus – menerus berjuang dalam mencapai keberhasilan yang baik untuk perencanaan yang strategis dan operasional dalam hal ini demi memperoleh laba yang setinggi-tingginya. Oleh sebab itu, setiap perusahaan terus berusaha untuk mampu menciptakan strategi produksi secara baik sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lain. Tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan adalah laba dan juga untuk keberlangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Dalam

mencapai tujuan tersebut, maka perusahaan perlu membuat perencanaan agar jumlah pendapatan yang diperoleh lebih tinggi dari pada pengeluaran perusahaan. Sehubungan dengan salah satu tugas manajemen yaitu untuk merencanakan, serta menetapkan suatu keputusan terhadap kegiatan perusahaan dalam mencapai laba. Menurut Ponomban (2013:1251) menyatakan bahwa manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume dan laba. Salah satu teknik analisis biaya, volume dan laba adalah analisis *Break Even Point (BEP)*.

Menurut Prawirosentono (2010:67) menyatakan bahwa *Break Even Point (BEP)* dilihat dari aspek pemasaran merupakan volume penjualan dimana total penghasilan (*total revenue*) sama dengan total biaya, sehingga perusahaan dalam posisi tidak untung maupun tidak rugi. Sedangkan dilihat dari segi penjualan *Break Even Point* adalah titik yang menunjukkan tingkat penjualan barang atau jasa yang dijual tetapi tidak memberikan keuntungan maupun kerugian. Analisis titik impas atau *Break Even Point (BEP)* adalah suatu cara yang di gunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian (Siswanto, 2018:2). Berdasarkan pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa *Break Even Point (BEP)* adalah suatu analisis yang digunakan untuk menganalisis perkembangan penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak menderita kerugian, sehingga perusahaan dapat memenejemen Pemesanan kembali (ROP) danpersediaan pengaman (*safety stock*) secara maksimal.

Tabel 1.
Data Penjualan Oncus *Fruit Dessert* Tahun 2018-2020

Tahun	Nama produk	Penjualan		Jumlah
		Unit	Harga Jual	
2018	Fruit salad	1.747	Rp. 30.000	52.410.000
	Healty smooty	774	Rp. 35. 000	27.090.000
	Fun deseart	891	Rp. 35.000	31.185.000
	Fresh mix	1.868	Rp. 16.000	29.888.000
	Single juice	1.129	Rp. 13.000	14.677.000
	Fruit dessert	1.963	Rp. 25. 000	49.075.000
	Fruit soup	2. 379	Rp. 20. 000	47.580.000
Jumlah		8.372		Rp.251.905.000

2019	Fruit salad	1.124	Rp. 30.000	33.720.000
	Healty smooty	332	Rp. 35. 000	11.620.000
	Fun deseart	749	Rp. 35. 000	26.215.000
	Fresh mix	1.124	Rp. 16. 000	17.984.000
	Single juice	1.214	Rp. 13. 000	15.782.000
	Fruit dessert	927	Rp. 25. 000	23.175.000
	Fruit soup	2.293	Rp. 20. 000	45.860.000
Jumlah		7.763		Rp.174.356.000
2020	Fruit salad	984	Rp. 30. 000	29.520.000
	Healty smooty	527	Rp. 35. 000	18.445.000
	Fun deseart	856	Rp. 35. 000	29.960.000
	Fresh mix	1.217	Rp. 16. 000	19.472.000
	Single juice	1.214	Rp. 13. 000	15.782.000
	Fruit dessert	1.013	Rp. 25.000	25.325.000
	Fruit soup	2.051	Rp. 20. 000	41.020.000
Jumlah		7.862		Rp.179.524.000

Sumber : *Oncus Fruit Dessert*, 2019

Berdasarkan tabel 1. menunjukkan bahwa penjualan *Oncus Fruit Dessert* selama tiga tahun terhitung dari tahun 2018 sampai tahun 2020 tidaklah stabil. Perusahaan harus berupaya keras dalam mempertahankan kelangsungan hidup usahanya dalam menghadapi persaingan bisnis yang kuat. Maka sangat penting untuk membuat perencanaan laba dengan mempertimbangkan berbagai usulan kegiatan yang akan berdampak terhadap laba bersih perusahaan. Perusahaan dituntut menjadi perusahaan yang efektif dan efisien dalam menggunakan sumber daya yang dimiliki untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Hal ini bisa dilihat berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Muzdalifah(2017) menunjukkan bahwa analisis *break even point* pada *D'Yumnies Cake & Cookies* yaitu membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, menghitung *break even point* untuk kedua kue tersebut yang diambil sampel, menghitung *contribution margin* pada kedua produk yaitu budapest dan napoleon belum memperoleh keuntungan. Dengan hasil hasil penjualan *D'Yumnies Cake & Cookies* ini terlihat bahwa perusahaan belum mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin. Hal ini dikarenakan Pabrik *D'Yumnies Cake & Cookies* belum memisahkan biaya tetap dan biaya variabel, sehingga manajemen sulit untuk mengadakan perencanaan dan pengawasan biaya. Dengan tidak dilaksanakannya pemisahan biaya variabel dan biaya tetap maka perusahaan sulit untuk merencanakan laba yang diinginkan.

Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Agustina D(2019) menunjukkan bahwa Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *Break even point*, *margin of safety* atau batas keamanan agar jumlah penjualannya boleh berkurang dari rencana semula sehingga tidak menderita kerugian dan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai untuk mencapai laba yang direncanakan. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus pada pengolah ikan Jaya Mandiri di Kecamatan Purbaratu Kota Tasikmalaya. Berdasarkan keterangan hasil wawancara dengan pemimpin pada usaha *Oncus Fruit Dessert*, diketahui bahwa usaha *Oncus Fruit Dessert* memperoleh keuntungan yang besar tidak pada setiap bulannya namun pada bulan tertentu yaitu pada hari raya atau pada musim hujan, sedangkan di hari-hari biasa unit barang yang terjual bersifat standar, yang artinya bahwa frekuensi penjualan terkadang naik dan

terkadang turun. Selain itu, banyak masyarakat yang belum mengetahui karena kurangnya promosi yang dilakukan oleh perusahaan secara rutin. Jika dilihat dari masalah tersebut maka dapat diketahui bahwa permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan, kemungkinan bisa saja terjadi karena manajemen perusahaan yang belum terlalu memadai sehingga perusahaan belum memperoleh pendapatan yang cukup stabil. Hal ini bisa berpengaruh terhadap masalah internal pada usaha tersebut. Berdasarkan masalah tersebut maka dapat dikatakan bahwa pendapatan dari usaha *Oncus Fruit Dessert* belum berjalan dengan baik atau dengan kata lain belum stabil. Perhitungan *break even point* dan *margin of safety* sangat bermanfaat bagi manajemen karena dapat memberikan informasi mengenai berapa tingkat penjualan minimum yang harus dicapai perusahaan sehingga perusahaan tidak akan mengalami kerugian dan tidak pula memperoleh laba atau dalam posisi titik impas. Di lain sisi juga memberikan informasi kepada pengusaha tentang berapa tingkat keamanan (*margin of safety*) penjualan tertentu atau penjualan yang dianggarkan boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian.

TINJAUAN PUSTAKA

Break Event Point (BEP)

Break even point merupakan posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Menurut Hutani (2017:4) menyatakan bahwa analisis *Break even point* (BEP) digunakan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian. Dengan diketahuinya titik impas tersebut dapat direncanakan tingkat-tingkat volume produksi atau volume penjualan yang akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan yang bersangkutan. Agar terhindar dari kerugian perusahaan harus dapat mengusahakan jumlah penjualan pada titik impas. Apabila volume penjualan tidak mencapai titik impas berarti perusahaan akan menderita rugi. Dengan demikian, analisis *break even point* dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan bagi seorang manajer dalam membuat keputusan sehubungan dengan kegiatan penjualan atau produksi. Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis impas (*break even*) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan.

Metode Analisis *Break Event Point (BEP)*

Untuk menghitung *Break Even Point* dapat dilakukan dengan cara pendekatan yaitu, pendekatan atas dasar unit dan pendekatan atas dasar rupiah (Riyanto dalam Khanifah, 2019:62):

1. Perhitungan titik impas dalam unit

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

Di mana:

BEP = Analisis titik impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya variabel persatuan (*Variabel Cost*)

P = Harga jual persatuan (*Price*)

2. Perhitungan titik impas dalam rupiah

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

Di mana:

BEP = Analisis titik impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya tetap (*Fixed Cost*)

C = Biaya variabel persatuan (*Variabel Cost*)

P = Harga jual persatuan (*Price*)

S = Jumlah penjualan (*Sales Volume*)

3. *Margin of Safety*

Sebuah perusahaan dapat diketahui sedang dalam keadaan impas dapat juga dilihat dari batas keamanan yang telah dicapai oleh perusahaan tersebut. Batas keamanan atau sering dikenal dengan istilah *margin of safety* (MoS), merupakan hubungan antara volume penjualan yang dibudgetkan dengan volume penjualan pada titik. Perhitungan *Margin of safety* (MoS) dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut, (Jumingan, 2011:212):

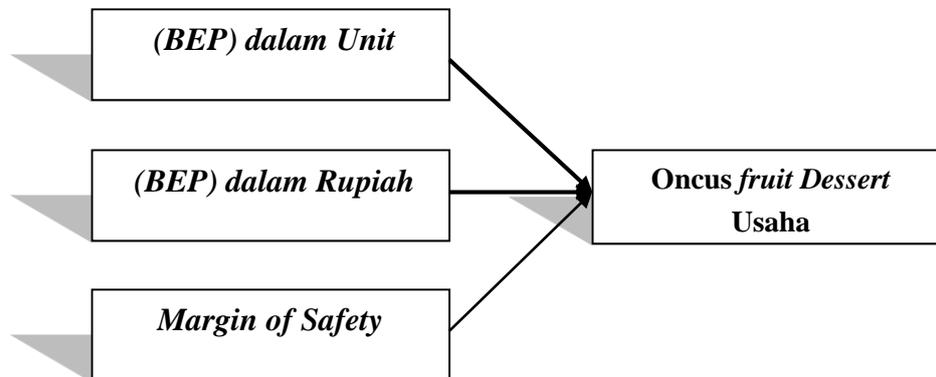
$$BEP = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100$$

Pada tingkat *margin of safety* yang lebih tinggi lebih baik daripada yang rendah, karena dengan hasil *margin of safety* (MoS) yang tinggi berarti kemungkinan perusahaan akan menderita kerugian itu sangat kecil, begitu sebaliknya semakin kecil MoS maka semakin cepat perusahaan akan menderita kerugian (Jumingan, 2011:213).

Kerangka Berpikir

Pada dasarnya kerangka pemikiran adalah suatu sistem yang mencakup keseluruhan dari konsep teoritis yang berhubungan dengan penelitian ini. Kerangka pemikiran sebagai acuan mendasar bagi peneliti dalam proses analisis data yang benar dan tepat demi tercapainya sasaran dan tujuan yang ditentukan dalam penelitian. Berdasarkan pemahaman ini maka fokus pemikiran dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis *Break Event Point (BEP)* pada perusahaan *Oncus Fruit Dessert*. *Break Even Point (BEP)* adalah suatu analisis yang digunakan untuk menganalisis perkembangan penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak menderita kerugian sehingga perencanaan laba yang diharapkan perusahaan dapat dicapai dengan baik. Artinya bahwa agar perusahaan tidak mengalami kerugian maka perusahaan perlu melakukan analisis *Break Event Point (BEP)* sehingga perencanaan laba yang diharapkan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan yang diharapkan.

Dari pemikiran Hamdani dan Syamsul Rizal, 2019. Kewirausahaan. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesiadiatas, maka dapat digambarkan kerangka pemikiran berikut ini :



Gambar 1.
Kerangka Berpikir

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian asosiatif. Penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variable atau lebih. Penelitian asosiatif mempunyai tingkatan yang tertinggi apabila dibandingkan dengan penelitian deskriptif komperatif. Dengan penelitian asosiatif ini maka akan dapat dibangun teori yang dapat berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan dan mengontrol suatu gejala, (Sugiyono, 2011: 12). Oleh karena itu maka berdasarkan judul penelitian maka penulis akan melakukan penelitian untuk menganalisis *Break Event Point (BEP)* pada Usaha *Oncus Dessert* Kelurahan Liliba Kota Kupang.

Teknik Analisi Data

Setelah semua data yang diperoleh dari sumber data maka selanjutnya data penelitian siap untuk diolah. Moleong (2014: 248) menyatakan bahwa upaya yang dilakukan seseorang dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah – milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Dalam penelitian ini teknik analisis data yang digunakan adalah data yang bersifat kuantitatif dalam hal ini adalah volume produksi dianalisis berdasarkan ramalan produksi dengan menggunakan metode analisis *Break Event Point (BEP)*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

***Break Event Point (BEP)* dalam Unit**

Menurut Garrison (2013: 224), mendefinisikan titik impas sebagai tingkat penjualan yang dihasilkan ketika laba perusahaan adalah nol. Dalam menghitung tingkat BEP dengan pendekatan matematis dapat dilakukan dengan dua cara yaitu atas dasar unit dan atas dasar rupiah. Perhitungan *Break Event Point (BEP)* dengan cara atas dasar unit untuk usaha oncus

fruit dessert dapat diperoleh dari biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel persatuan (*variabel cost*), dan harga jual persatuan (*price*). Biaya tetap pada usaha *oncus fruit dessert* tahun 2018-2020 yaitu:

Biaya tetap pada usaha *Oncus fruitdessert* pada tahun 2018 terdiri dari biaya penyusutan meja dan kursi Rp 100.000, biaya penyusutan *freezer box* Rp 250.000, biaya listrik Rp 300.000, uang kebersihan Rp 50.000, dan gaji karyawan Rp 1.000.000 yang dikeluarkan setiap bulannya. *Oncus fruit dessert* memiliki dua karyawan di tahun 2018 yang setiap orangnya memperoleh gaji Rp 1.000.000 per bulannya, sehingga pengeluaran untuk gaji karyawan setiap bulannya menjadi Rp 2.000.000. Pada tahun 2019 dan 2020 ketika usaha *oncus fruit dessert* mulai lebih dikenal dan mendapat banyak pelanggan maka ada beberapa perubahan pada biaya tetap diantaranya yang berubah yaitu perubahan gaji karyawan kemudian karena terjadi penambahan pegawai satu orang sehingga total pengeluaran gaji karyawan yang pada tahun 2018 Rp 2.000.000 menjadi Rp 3.000.000 di tahun 2019 dan pada tahun 2020 juga terdapat penambahan satu karyawan sehingga pengeluaran gaji karyawan di tahun 2024 menjadi 4.000.000 karena *oncus fruit dessert* sudah mempunyai empat karyawan. Rata-rata biaya tetap dari tahun 2018-2020 adalah Rp 10.733.333,3. Biaya variabel persatuan (*variabel cost*) pada *oncus fruit dessert* diantaranya: Biaya variabel persatuan (*variabel cost*) *oncus fruit dessert* menjelaskan bahwa pada tahun 2018 pengeluaran untuk bahan baku pembuatan salad dan menu lainnya mencapai Rp 3.720.000, pada tahun 2019 Rp 4.300.000, dan pada tahun 2020 mencapai Rp 4.120.000. Peningkatan pengeluaran pembelian bahan baku yang terjadi selama tiga tahun ini dikarenakan peningkatan pelanggan yang terus meningkat setiap tahunnya, rata-rata biaya variabel persatuan yaitu Rp 1.764.703,33. *Break Event Point* (BEP) dalam unit pada usaha *oncus fruit dessert* yaitu: *Break Event Point* (BEP) dalam unit tidak terlalu terlihat perubahan besarnya, hal ini dikarenakan harga jual tiap-tiap unit yang tidak terlalu berbeda jauh harganya dan tidak berubah harga dalam tahun 2018-2020. Salah satu contoh perhitungan untuk memperoleh *Break Event Point* (BEP) dalam unit pada tahun 2019-2020 pada produk *fruit salad* yaitu:

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

Di mana:

BEP = Analisis titik impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya variabel persatuan (*Variabel Cost*)

P = Harga jual persatuan (*Price*)

Perhitungan *Break Event Point* (BEP) dalam unit pada tahun 2019:

$$BEP = \frac{9.700.000}{30.000 - 3.720.000} = 2.607.547,91$$

Tahun 2019:

$$BEP = \frac{10.700.000}{30.000 - 4.300.000} = 2.505.854,8$$

Tahun 2020:

$$BEP = \frac{11.800.000}{30.000 - 4.120.000} = 2.885.085,57$$

Break Event Point (BEP) dalam Rupiah

Break Event Point (BEP) adalah suatu keadaan dimana jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya, yaitu saat pengeluaran tidak memperoleh keuntungan namun juga tidak menderita kerugian. Berikut adalah data *Break Event Point* (BEP) dalam rupiah pada *oncus fruit dessert*. *Break Event Point* (BEP) Rupiah pada *oncus fruit dessert* dalam tiap unit setiap tahun berbeda, hal ini terjadi karena jumlah penjualan setiap unit yang juga berbeda pula setiap tahunnya contohnya, *Frest mix* pada tahun 2018 jumlah penjualan (sales volume) adalah 1.868, biaya tetap Rp 9.700.000, biaya variabel persatuan Rp. 3.720.000, dengan harga satuannya Rp 16.000. Perbedaan juga dapat kita temukan pada biaya tetap dan biaya variabel satuan setiap tahunnya tahun 2018 biaya tetap Rp 9.700.000, tahun 2019 biaya tetap Rp 10.700.000, tahun 2020 Rp11.800.000. Biaya variabel satuan 2018Rp 3.720.000, tahun 2019 Rp 4.300.000, dan tahun 2020 Rp 4.120.000 dimasukkan kedalam rumus perhitungan *Break Event Point* (BEP) Rupiah.

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

Di mana:

BEP = Analisis titik impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya tetap (*Fixed Cost*) V

C= Biaya variabel persatuan (Variabel Cost)

P = Harga jual persatuan (Price)

S = Jumlah penjualan (*Sales Volume*)

Tahun 2018:

$$BEP = \frac{9.700.000}{16.000 - 3.720.000/1868} = 692,433507$$

Tahun 2019:

$$BEP = \frac{10.700.000}{16.000 - 4.300.000/1124} = 878,895062$$

Tahun 2020:

$$BEP = \frac{11.800.000}{16.000 - 4.120.000/1217} = 935,422097$$

Breakeven point (titik impas) yang telah diolah. Pada *break even point* unit dan rupiah menunjukkan tahun 2019 kondisi *break even point* berada pada 2.607.547,91, 2.632.293,08, 2.632.293,08,2.618.790,05,2.616.671,16, 2.625.169,15, 2.625.169,15, dan 2.621.621,62 atau dalam rupiah Rp 347,986614, Rp 321,258023, Rp 314,680503, Rp 314,680503, Rp 692,433507, Rp 999,479784, Rp 419,823614, Rp 526,13543 dan sedikit mengalami penurunan pada tahun 2019 menjadi 2.505.854,8, 2.508.792,5, 2.508.792,5, 2.497.665,73, 2.495.917,89, dan 2.500.000 atau dalam rupiah 408,796737, 485,300546, 365,699293, 878,895062, 1.129,1695, 525,504636, dan 590,353707 lalu pada tahun selanjutnya yaitu tahun 2020 kondisi *break even point* mengalami peningkatan yaitu 2.885.085,57, 2.888.616,89, 2.888.616,89, 2.875.243,66, 2.757.009,35, 2.881.562,88, dan 2.878.048,78 atau dalam rupiah Rp 457,133859,

Rp 434,108202, Rp 390,897833, Rp 935,422097, Rp 1.228,36563, Rp 563, Rp 706672, dan Rp 655,875339. Pada tahun 2019 dan 2020 perubahan kondisi *break even point* ini terjadi diakibatkan karena adanya perubahan volume produksi pada menu *oncus fruit dessert* yang disesuaikan dengan jumlah permintaan.

Margin of Safety

Margin of safety dapat memberikan informasi tentang berapa besar volume penjualan atau hasil penjualan boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. *Margin of safety* menunjukkan kelebihan jumlah penjualan dari nilai BEP, *margin of safety* memberikan informasi tentang seberapa jauh realisasi dapat turun dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Rumus yang digunakan untuk mencari batas keamanan atau *Margin Of Safety (MoS)* adalah sebagai berikut:

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Anggaran Penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran Pejualan}} \times 100\%$$

Batas keamanan penjualan atau jumlah maksimum penurunan nilai penjualan sampai ketinggian titik impas dari tahun 2018 sampai 2020 dan dari perhitungan diatas MOS menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya karena mos lebih dari 0%. Contoh Perhitungan MOS pada tahun 2019 salah satunya pada produk *fruit soup* dari tahun 2018-2020, yaitu:

Tahun 2018:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{penjualan yang dibayarkan} - \text{penjualan padat titik impas}}{\text{penjualan yang dibayarkan}} \times 100 \\ \text{BEP} &= \frac{47.580.000 - 2.621.621,62}{47.580.000} \times 100 \\ &= 94,49\% \end{aligned}$$

Dalam rupiah = 94,49% x Rp.47.580.000 = Rp 44.958.342

Tahun 2019:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{penjualan yang dibayarkan} - \text{penjualan padat titik impas}}{\text{penjualan yang dibayarkan}} \times 100 \\ \text{BEP} &= \frac{45.860.000 - 2.502.923,98}{45.860.000} \times 100 \\ &= 94,54\% \end{aligned}$$

Dalam rupiah = 94,54% x Rp.45.860.000 = Rp 43.356.044

Tahun 2020:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{penjualan yang dibayarkan} - \text{penjualan padat titik impas}}{\text{penjualan yang dibayarkan}} \times 100 \\ \text{BEP} &= \frac{41.020.000 - 2.878.048,78}{41.020.000} \times 100 \\ &= 92,98\% \end{aligned}$$

Dalam rupiah = 92,98% x Rp.41.020.000 = Rp 38.140.396

Jika batas keamanan penjualan atau jumlah maksimum penurunan nilai penjualan sampai ketinggian titik impas adalah 94,49%, 94,54%, dan 92,98% ataudalam rupiah sebesar Rp 44.958.342, Rp.43.356.044 dan Rp 38.140.396 dari perhitungan diatas MOS menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya karena MOS lebih dari nol persen.

Margin of safety usaha oncus fruit dessert pada tahun 2018 sebesar 95,02%, 91,55%, 91,23%, 82,17%, dan 94,65% ataudalam rupiah Rp.49.779.982, Rp 24.456.852, Rp 28.549.867,5, Rp 27.266.822,4, Rp 12.060.090,9, Rp 46.927.470 dan Rp 44.958.342. Pada tahun 2019 tingkat *margin of safety* sebesar 92,56%, 78,40%, 90,42%, 86,11%, 84,18%, 89,19%, dan 94,54% ataudalam rupiah sebesar Rp Rp 31.211.232, Rp 9.110.080, Rp 23.703.603, Rp 15.486.022,4, Rp 13.285.287,6, Rp 20.669.782,5, dan Rp 43.356.044 kemudian pada tahun 2020 sebesar 90,22%, 84,33%, 90,35%, 85,23%, 82,23%, 88,62%, dan 92,98% atau dalam rupiah Rp 26.632.944, Rp 15.554.668,5, Rp 27.068.860, Rp 16.595.985,6, Rp 13.024.884,6, Rp 22.443.015, dan Rp 38.140.396. Dari hasil perhitungan ini memberikan informasi pada usaha oncus fruit dessert untuk mengetahui sejauh mana penjualan dalam keadaan aman dan tidak mengalami kerugian.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Oncus Fruit Dessert Kupang menggunakan *break even point* sebagai sebuah analisis yang digunakan untuk memprediksi perkembangan perkembangan penjualan yang harus dicapai agar tidak menderita kerugian.
2. Oncus Fruit Dessert Kupang juga menggunakan perkiraan dari hasil penjualan pada periode sebelumnya sebagai dasar untuk merencanakan laba.
3. Dari hasil penelitian ini terbukti bahwa analisis *Break Even Point* berpengaruh terhadap perencanaan laba Oncus Fruit Dessert. Dengan menggunakan titik impas, Oncus Fruit Dessert dapat mengetahui besar penjualan yang dihasilkan, dimana Oncus Fruit Dessert tidak mengalami kerugian maupun mendapat keuntungan. Oncus Fruit Dessert dapat mengetahui batas kerugian melalui margin pengaman. Dengan menggunakan analisis *Break Even Point*, perusahaan dapat mengetahui seberapa besar unit yang harus dijual agar perusahaan memperoleh laba yang di inginkan dari sebuah perencanaan.
4. Pada *breakeven point* unit dan rupiah Oncus Fruit Dessert Kupang melalui hasil analisis data menunjukkan tahun 2019 kondisi *break even point* berada pada 2.607.547,91, 2.632.293,08, 2.632.293,08, 2.618.790,05, 2.616.671,16, 2.625.169,15, 2.625.169,15, dan 2.621.621,62 atau dalam rupiah Rp 347,986614, Rp 321,258023, Rp 314,680503, Rp 314,680503, Rp 692,433507, Rp 999,479784, Rp 419,823614, Rp 526,13543 dan sedikit mengalami penurunan pada tahun 2019 menjadi 2.505.854,8, 2.508.792,5, 2.508.792,5, 2.497.665,73, 2.495.917,89, dan 2.500.000 atau dalam rupiah 408,796737, 485,300546, 365,699293, 878,895062, 1.129,1695, 525,504636, dan 590,353707 lalu pada tahun selanjutnya yaitu tahun 2020 kondisi *break even point* mengalami peningkatan yaitu 2.885.085,57, 2.888.616,89, 2.888.616,89, 2.875.243,66, 2.757.009,35, 2.881.562,88, dan 2.878.048,78 atau dalam rupiah Rp 457,133859, Rp 434,108202, Rp 390,897833, Rp 935,422097, Rp 1.228,36563, Rp 563, Rp 706672, dan Rp 655,875339. Pada tahun 2019 dan 2020 perubahan kondisi *break evenpoint* ini terjadi di akibat kan karena adanya

perubahan volume produksi pada menu oncus fruit dessert yang di sesuaikan dengan jumlah permintaan.

5. Tingkat *margin of safety* usaha Oncus Fruit Dessert pada tahun 2018 sebesar 95,02%, 91,55%, 91,23%, 82,17%, dan 94,65% atau dalam rupiah Rp.49.779.982, Rp 24.456.852, Rp 28.549.867,5, Rp 27.266.822,4, Rp 12.060.090,9, Rp 46.927.470 dan Rp 44.958.342. Pada tahun 2019 tingkat *margin of safety* sebesar 92,56%, 78,40%, 90,42%, 86,11%, 84,18%, 89,19%, dan 94,54% atau dalam rupiah sebesar Rp Rp 31.211.232, Rp 9.110.080, Rp 23.703.603, Rp 15.486.022,4, Rp 13.285.287,6, Rp 20.669.782,5, dan Rp 43.356.044 kemudian pada tahun 2020 sebesar 90,22%, 84,33%, 90,35%, 85,23%, 82,23%, 88,62%, dan 92,98% atau dalam rupiah Rp 26.632.944, Rp 15.554.668,5, Rp 27.068.860, Rp 16.595.985,6, Rp 13.024.884,6, Rp 22.443.015, dan Rp 38.140.396. Dari hasil perhitungan ini memberikan informasi pada usaha oncus fruit dessert untuk mengetahui sejauh mana penjualan dalam keadaan aman dan tidak mengalami kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina D., dkk, 2019. Perencanaan Laba pada Pengolahan Ikan Jaya Mandiri dengan Pendekatan Break Even Point. Jurnal Administrasi Bisnis Vol: 21 No: 2 1412-4807 ISSN O: 2503-4375
- Ariyanti, R., S.M. Rahayu, dan A. Husaini. 2014. Analisis Break Even Point sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen terhadap Perencanaan Volume Penjualan dan Laba (Studi Kasus pada PT. Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011 – 2013). Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 11, No. 1.
- Hamdani dan Syamsul Rizal, 2019. Kewirausahaan. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia
- Jumingan, 2011. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Moleong Lexy J, 2014. Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi kedua). Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Muzdalifah, 2017. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada *D'yumnies Cake and Cookies* di Sungguminasa. Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar Makassar
- Nasution K, 2014. Analisis Break Event Point Usaha Tani Jagung. Jurnal Wahana Inovasi VOLUME 3 No.2
- Ponomban Christine P, 2013. Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime. Jurnal EMBA Vol.1 No.4
- Prawirosentono, 2010. Manajemen Operasi Analisis dan Studi Kasus. Jakarta: PT Bumi Aksara. Edisi Ke 5
- Siswanto Heru B, 2018. Analisis Break Event Point Terhadap Perencanaan Laba CV. UUL Anugerah Surabaya. Jurnal Akuntansi dan Teknologi informasi (JATI) Vol. 12 No.1
- Suharto, 2020. Analisis Break Even Point pada Usaha Keripik Singkong “Barokah” Desa Karang Rejo Kabupaten Pesawaran. Jurnal Administrasi Bisnis Vol: 7 No: 3

- Supristiwendi, 2018. Analisis *Break Even Point* Usaha Keripik Pedas “Mustika” Di Kecamatan Langsa Baro Kota Langsa. AGRISAMUDRA, Jurnal Penelitian Vol. 5 No. 1
- Tumini, dkk, 2019. Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepuasan Nasabah terhadap Loyalitas Nasabah Pada PT Bank Bukopin Probolinggo. Jurnal Ekonomi and Bussiness Volume 7, Nomor 1. ISSN 2337-9340