

## **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PENJUALAN PADA CV. OSA GARMEN BADUNG**

Nyoman Ayu Gayatri<sup>1</sup>  
Nyoman Dwika Ayu Amrita<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi Universitas Ngurah Rai, Bali, Indonesia  
e-mail : [ayugayarti2@gmail.com](mailto:ayugayarti2@gmail.com)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi Universitas Ngurah Rai, Bali, Indonesia

### **ABSTRAK**

Penelitian ini berguna untuk mengetahui apakah perusahaan memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Sehingga pihak manajemen perusahaan dapat merencanakan laba pada CV. Osa Garmen. Data di analisis dengan menggunakan metode kuadrat terkecil, *break even point*, penjualan minimal *profil margin*, *margin of safety*, dan *degree of operating leverage*. Hasil analisis diperoleh kesimpulan penjualan pada saat *break even point* dalam rupiah Rp. 1.276.058.340,68 sedangkan *break even point* atas unit terjual adalah 31.809 pcs. Maka penjualan minimal yang harus direalisasikan adalah Rp. 1.642.819.712,00. Sedangkan *margin of safety* yang dinyatakan dalam rupiah adalah sebesar Rp. 323.015.204,50 dan dalam persentase sebesar 20%. Perubahan *degree of operating leverage* adalah 11,63 kali pada tingkat penjualan Rp. 1.396.056.000,00 ini berarti setiap penambahan 1% penjualan akan menambah laba 11,63%.

**Kata kunci :** *Break Even Point, Perencanaan, Laba, Penjualan*

### **ABSTRACT**

*This study aims to find out whether a company earns a profit and does not experience a loss. Related to the management of the company can take advantage of profits on the CV. Osa Garment. The data is analyzed using the kuadrat method, break even point, minimum margin of the sales profit, margin of safety, and degree of operating leverage. The analysis results obtained at break even point in rupiah Rp. 1,276,058,340.68 while the break even point for the units sold was 31,809 pcs. Then the minimum sales that must be realized are Rp. 1,642,819,712.00. While the margin of safety specified in the rupiah is Rp. 323,015,204.50 and in a percentage of 20%. The degree of operating leverage is 11.63 times at the sales rate of Rp. 1,396,056,000.00 this means that every 1% increase in sales will increase profit by 11.63%.*

**Keywords:** *Break Even Point, Planning, Sales Profit*

## **PENDAHULUAN**

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Selama ini pesanan produk garmen di Indonesia selain datang dari dalam negeri juga datang dari luar negeri. Ini membuktikan bahwa produk Indonesia telah mampu bersaing dengan produk luar negeri. Kualitas dan harga produk garmen Indonesia cukup mampu bersaing dengan produk-produk luar negeri. (Marheni,2011:12).

Tujuan mendirikan usaha tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif. Pada hakekatnya setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Adanya hal tersebut memaksa pengusaha untuk dapat bekerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif. (Marheni,2011:14).

CV.OsaGarmen merupakan perusahaan garmen yang berlokasi di Jalan Patih Jelantik No.6 Legian, Badung, Bali. Perusahaan ini bergerak dibidang produksi pakaian dimana CV. Osa Garmen mengolah bahan baku menjadi barang jadi yang nantinya akan dipasarkan kepada konsumen.

Dari tahun ke tahun sebelumnya perusahaan belum pernah mengalami kerugian, namun perusahaan pernah

mengalami penurunan laba di tahun 2015 dan 2016. Sedangkan di tahun 2017 perusahaan mengalami kenaikan laba lagi, sehingga di tahun 2017 perusahaan menginginkan perencanaan laba agar tidak mengalami penurunan laba ataupun kerugian di tahun berikutnya.

Hal ini juga dapat memotivasi perusahaan untuk meningkatkan penjualan agar laba yang diinginkan dapat tercapai. Dalam penelitian ini analisis perencanaan laba menggunakan analisis penjualan, biaya, dan laba yang diperoleh perusahaan garmen.

Suatu perusahaan dikatakan berada dalam keadaan *break even point* apabila perusahaan dalam menjalankan operasinya tidak menderita kerugian. Dalam hal ini perencanaan laba, analisis *break even point* merupakan salah satu alat yang dapat digunakan oleh manajemen untuk merencanakan laba. Analisis ini merupakan salah satu teknik analisis yang mempelajari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang secara keseluruhan tidak akan berubah walau ada perubahan volume produksi pada perusahaan, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang secara keseluruhan akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi pada perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pada tingkat produksi, berapa jumlah biaya apakah sama dengan jumlah penjualan. Dengan kata lain kita akan mengetahui hubungan antara penjualan, produksi, harga jual, biaya dan rugi atau laba sehingga memudahkan bagi pimpinan untuk mengambil kebijakan.

## METODE PENELITIAN

Desain penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif yang banyak menuntut penggunaan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya. Dalam penelitian ini variabel yang diteliti dibagi menjadi 3 yaitu volume penjualan adalah besarnya jumlah penjualan pada CV. Osa Garmen pada tahun 2017, biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang dikeluarkan oleh CV. Osa Garmen untuk memperoleh barang dan jasa seperti biaya gaji, biaya perlengkapan dan lain-lain selama tahun 2017, dan laba adalah hasil penjualan setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan CV. Osa Garmen selama tahun 2017. Dalam teknik analisis data akan digunakan beberapa alat analisis untuk memecahkan permasalahan yang dirumuskan yaitu metode kuadrat terkecil, analisis *break even point*, analisis penjualan pada *profit margin*, analisis *margin of safety*, dan analisis *degree of operating leverage*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis *Break Even Point*

Dalam analisis *break even point* akan memberikan pedoman kepada perusahaan mengenai berapa jumlah produksi dan penjualan agar perusahaan dapat mencapai laba yang ditargetkan atau minimal tidak mengalami kerugian.

Diketahui :

$$FC = \text{Rp. } 597.578.120,94$$

$$VC = \text{Rp. } 742.295.679,06$$

$$S = \text{Rp. } 1.396.056.000,00$$

Menghitung *Break Even Point* dalam Rupiah

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

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp. } 597.578.120,94}{1 - \frac{\text{Rp. } 742.295.679,06}{\text{Rp. } 1.396.056.000,00}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 597.578.120,94}{1 - 0,5317} \\ &= \frac{\text{Rp. } 597.578.120,94}{0,4683} \\ &= \text{Rp. } 1.276.058.340,68 \end{aligned}$$

Sedangkan menghitung *Break Even Point* dalam unit keseluruhan = 6.854 pcs + 5.760 pcs + 6.582 pcs + 6.764 pcs + 5.849 pcs = 31.809 pcs.

### Analisis Penjualan Minimal *Profit Margin*

$$\text{penjualan} \quad \text{minimal} = \frac{FC}{1 - \left(\frac{VC}{S} + \text{Profit Margin}\right)}$$

$$1 - \left(\frac{VC}{S} + \text{Profit Margin}\right)$$

Diketahui :

$$FC = \text{Rp. } 597.578.120,94$$

$$VC = \text{Rp. } 742.295.679,06$$

$$S = \text{Rp. } 1.396.056.000,00$$

$$PM = \text{Profit Margin } 10\%$$

Sehingga untuk memungkinkan tercapainya *Profit Margin* yang diinginkan maka penjualan minimal yang harus dicapai adalah :

$$\text{Penjualan} \quad \text{minimal} = \frac{\text{Rp. } 597.578.120,94}{1 - \left(\frac{\text{Rp. } 742.295.679,06}{\text{Rp. } 1.396.056.000} + 10\%\right)}$$

$$1 - \left(\frac{\text{Rp. } 742.295.679,06}{\text{Rp. } 1.396.056.000} + 10\%\right)$$

$$= \frac{\text{Rp. } 597.578.120,94}{1 - (0,53 + 0,10)}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 597.578.120,94}{0,37}$$

$$= \text{Rp. } 1.615.076.002,54$$

### Perhitungan *Margin Of Safety*

$$\begin{aligned}
 & \frac{\text{Penjualan yang direncanakan}}{\text{Penjualan break even}} \times 100 \% \\
 & = \frac{\text{Rp. 1.615.076.002,54} - \text{Rp. 1.276.058.340,68}}{\text{Rp. 1.615.076.002,54}} \times 100 \% \\
 & = \frac{\text{Rp. 339.017.661,86}}{\text{Rp. 1.615.076.002,54}} \times 100 \% \\
 & = 20 \%
 \end{aligned}$$

Jadi, batas aman penjualan tidak boleh turun dari 20% agar perusahaan tidak menderita kerugian dari penjualan yang direncanakan. Apabila penurunan penjualan melewati batas tersebut maka akan menderita kerugian.

*Margin Of Safety* penjualan bila dinyatakan dalam rupiah adalah 20% x Rp. 1.615.076.022,54 = Rp. 323.015.204,50. Hal ini dapat diartikan bahwa tingkat penurunan penjualan tidak boleh turun melebihi dari Rp. 323.015.204,50 agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

**Perhitungan Degree Of Operating Leverage**

*Degree Of Operating Leverage* adalah ukuran pada tingkat penjualan tertentu, seberapa besar perubahan persentase dalam volume penjualan akan mempengaruhi laba. *Degree Of Operating Leverage* pada tingkat penjualan dapat dicari sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \text{Rp. 1.396.056.000,00} \\
 \text{Biaya Variabel} &= \underline{\text{Rp. 742.295.679,06}} \\
 \text{Margin Kontribusi} &= \text{Rp. 653.760.320,94} \\
 \text{Biaya Tetap} &= \underline{\text{Rp. 597.578.120,94}} \\
 \text{Laba} &= \text{Rp. 56.182.200,00}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba}} \\
 & = \frac{\text{Rp. 653.760.320,94}}{\text{Rp. 56.182.200,00}} \\
 & = 11,63 \%
 \end{aligned}$$

**PENUTUP  
KESIMPULAN**

Berdasarkan analisis data dan pembahasan mengenai analisis *break even point* sebagai dasar perencanaan laba penjualan pada perusahaan CV. Osa Garmen, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

- a. Penjualan pada saat *break even point* dalam rupiah adalah sebesar Rp. 1.276.058.340,68. Sedangkan *break even point* atas unit jumlah produk yang terjual adalah 31.809 pcs.
- b. Untuk mencapai *profit margin* yang diinginkan yaitu 10% maka penjualan minimal yang harus direalisasikan oleh perusahaan CV. Osa Garmen adalah Rp. 1.642.819.712,00 sedangkan penjualan yang telah dicapai perusahaan CV. Osa Garmen pada tahun 2017 sebesar Rp. 1.396.056.000,00. Maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan CV. Osa Garmen belum mencapai target laba yang diinginkan.
- c. Jadi apabila terjadi penurunan penjualan produksi maka *margin of safety* bila dinyatakan dalam rupiah adalah sebesar Rp. 323.015.204,50 dan dalam presentase adalah sebesar 20%. Bila melewati batas itu, pihak perusahaan akan mengalami kerugian dan sebaliknya apabila penjualan naik lebih dari Rp. 323.015.204,50 maka perusahaan mendapatkan laba atau keuntungan.
- d. Jadi *degree of operating leverage* atau tingkat *operating leverage* pada perusahaan CV. Osa Garmen adalah sebesar 11,63 kali pada tingkat penjualan Rp. 1.396.056.000,00. Ini berarti setiap tambahan 1%

penjualan akan menambah laba 11,63%.

#### SARAN-SARAN

Di dalam mengelola suatu perusahaan, diharapkan pimpinan perusahaan mampu menerapkan analisis *break even point*, selain dapat digunakan sebagai acuan atau pedoman untuk merencanakan laba juga dapat digunakan sebagai pendorong atau motivasi bagi perusahaan dalam usahanya meningkatkan penjualan agar laba yang diinginkan dapat tercapai.

Dalam rangka realisasi perencanaan laba perusahaan pihak manajemen harus mampu mencapai penjualan yang direncanakan. Misalnya meningkatkan mutu atau kualitas dari produk tersebut, tepat waktu didalam menyelesaikan pesanan, melakukan pemasaran melalui promosi diberbagai media untuk menarik lebih banyak konsumen, menumbuh kembangkan kepercayaan kepada masyarakat.

Disarankan agar perusahaan melakukan pengendalian terhadap pengeluaran biaya agar biaya yang dikeluarkan dapat berguna secara efisien dan efektif sehingga laba yang diperoleh maksimal.

Apabila terjadi suatu hal yang menyebabkan perusahaan terpaksa menurunkan penjualan, maka disarankan agar penurunan penjualan tersebut tidak boleh sampai melampaui batas jarak penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dan jika terjadi kenaikan biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel hendaknya juga diimbangi dengan kenaikan harga jual. Sehingga titik *break even point* akan berimbang dan perusahaan tidak mengalami kerugian.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anastasia, Diana., Lilis Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Proses dan Penerapan*. Edisi ke-1. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Abdurrohman 2015, *Pengaruh Pengendalian Intern dan Penilaian Kredit Terhadap Non Performing Loan (NPL) Pada Koperasi Simpan Pinjam di Kabupaten Kudus*. Fakultas Ekonomi Universitas Pandanaran Semarang Tahun 2015
- A.G, Haryanto, Hartono Ruslijanto dan Datu Mulyono, *Metode Penulisan dan Penyajian Karya Ilmiah Buku Ajar Untuk Mahasiswa*, Penerbit Buku Kedokteran EGC, Jakarta, 2000.
- Ali Hasan. 2008. *Marketing. Media Utama*, Yogyakarta.
- Adi Widyaningsih. 2010. *Peningkatan Keaktifan Siswa dan Hasil Belajar Matematika dengan Menerapkan Metode Pair Checks di SD Negeri 02 Papahan Tahun Pelajaran 2009/2010*. Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Dahlian (Dalam Sari, 2011). *Analisis Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Kredit Macet Pada Bank "X" Di Kabupaten Jember*
- Fatimah (2018) *Pengaruh Analisis Kredit dan Pengawasan Kredit Terhadap Kredit Bermasalah Pada PT.Bank Perkreditan Rakyat dana Nagoya di Kota Batam*. Mahasiswa program studi Akuntansi Universitas Putra Batam.

- Hasibuan S.P., Malayu. 2008. Dasar - dasar Perbankan. Jakarta : PT. Grafindo.
- Herdiana, 2010. "Faktor yang mempengaruhi kualitas pemasar kredit", ([http://faktor yang mempengaruhi kualitas tenaga pemasar kredit.blogspot.com](http://faktor.yang.mempengaruhi.kualitas.tenaga.pemasar.kredit.blogspot.com))
- Kasmir. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2010. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. 2016. Tujuan dan Fungsi Kredit. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Kasmir. (2010). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Kristina, 2005. "Kualitas Tenaga Pemasar", ([http://www.kualitas tenaga pemasar.blogspot.com](http://www.kualitas.tenaga.pemasar.blogspot.com))
- Liu, A.H. and Leach, M.P. 2001. "Developing Loyal Customer with Value Adding Sales Force: Examining Customer Satisfaction and Perceived Credibility of Consultative Salespeople". *Journal of Personal Selling and Sales Management*, Vol. 21
- Muslim, Kholiq Mahfud (2012) *Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kredit Macet (Kurang Lancar, Diragukan dan Macet) Pada UMKM Industri Mebel di Kabupaten Jepara*. Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro.
- Munir dan Iin, 2011 "Analisis Tingkat Kesehatan Koprasi Pada Koprasi Simpan Pinjam "cendrawasih" Kecamatan Gugug tahun 2011."
- Nafiah, 2015. "Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Dalam Menunjang Efektivitas Sistem Pemberian Kredit Usaha Kecil dan Menengah".
- Olyvia Darussalam (2013). *Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Kredit Bermasalah Di PT. Bank Sulut Cabang Utama Manado*
- Philip Kotler. 2000. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Priyanto, Duwi. 2012. *Mandiri Belajar Analisis Data dengan SPSS*. Yogyakarta. Mediakom
- Rudianto. (2010). *Akuntansi Koperasi Edisi Kedua*. Jakarta. Erlangga.
- Rahayu, 2010 "Analisis Perhitungan Tingkat Resiko Kredit Di Tinjau Dari NPL Pada Koprasi KSP. SUMBER BAHAGIA Bandung."
- Soesilo, M. Iskandar. *Dinamika Gerakan Koperasi Indonesia*. Jakarta : PT. Wahana Semesta Intermedia. 2008.
- Sugiyono, 2013, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. (Bandung: ALFABETA)
- Sugiyono, 2009, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung : Alfabeta.
- Sujarweni, Wiratna. 2014. *Metodologi penelitian: Lengkap, praktis, dan mudah*

*dipahami*. Yogyakarta: PT Pustaka Baru.

Windartini, Musmini 2014, *Atmadja Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kredit Macet Pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Kecamatan Denpasar Timur Periode 2010 sampai dengan 2012*. Jurusan Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja (UNDIKSHA) Tahun 2014