

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PRODUK GORENGAN PADA USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DI KAWASAN BOULEVARD MANADO

Oleh:
Yunita E. Baris¹
Jullie J. Sondakh²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi
Universitas Sam Ratulangi Manado
email: ¹yunitabaris@yahoo.com
²julliesondakh@yahoo.com

ABSTRAK

Tujuan perusahaan dalam menjalankan usahanya adalah untuk mendapatkan keuntungan/laba. Besar kecilnya laba yang didapat sering menjadi sebuah ukuran sukses tidaknya manajemen perusahaan. Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis *break even point* yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan, sehingga dalam suatu industri harus berusaha semaksimal mungkin menghindari kerugian atau keadaan impas. Usaha gorengan di kawasan Boulevard Manado adalah usaha kecil menengah yang menjual berbagai jenis gorengan yaitu, pisang goreng, pisang goroho, pisang molen, batata goreng, bakwan dan tahu isi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besarnya *break even point* dan jumlah margin pengaman pada beberapa produk gorengan usaha kecil menengah di kawasan Boulevard Manado. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan terperinci berdasarkan data dan informasi yang telah diperoleh. Hasil penelitian menunjukkan UD Jarod, UD *Hollywood*, UD Pada Idi, UD Fanakey, dan UD Al Hilal, sudah mampu mengoptimalkan kinerjanya sehingga sudah memperoleh penjualan di atas *break even*. Para pengusaha di kawasan Boulevard Manado sebaiknya melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku biaya yang diperlukan dalam melakukan perencanaan laba yang lebih baik lagi untuk keuntungan yang lebih besar.

Kata kunci: titik impas, perencanaan laba

ABSTRACT

The purpose of all companies in the operations is to benefit / profit. The size of the income earned often become a measure of success or failure of the company's management. Require the planning tools in the form of break even point analysis that studies the relationship between fixed costs, variable costs, profit and volume of activity, resulting in an industry must make every effort possible to avoid a loss or break-even situation. Fried food processing industry in the area of Manado Boulevard is the small and medium industries that sell various types of fried foods are processed, fried plantains, bananas goroho, molen banana, fried batata, and bakwan. This study aims to analyze the magnitude of the break even point and the amount of safety margin in some processed products fried small and medium industries in the region Boulevard Manado. The analytical method used is descriptive analysis method, to get a clearer picture and detail based on the data and information that has been obtained. The results showed Jarod UD, UD Hollywood, UD At Idi, Fanakey UD, and UD Al Hilal, has been able to optimize performance so've gained over the break-even sales. Industrial entrepreneurs in the region should have the Manado Boulevard classification costs based on the behavior of the cost needed in planning a better profit for greater profits

Keywords: break-even analysis, profit planning

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Persaingan industri bisnis di Indonesia saat ini sangatlah ketat dan memberikan pengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung, terhadap setiap perusahaan yang ada. Setiap perusahaan dituntut untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam menjalankan pekerjaannya agar, dapat memperoleh pelanggan dan menjadi *market leader* dari produk yang mereka tawarkan.

Ekonomi yang pasang surut akhir-akhir ini mengakibatkan harga bahan baku serta daya beli masyarakat berubah-ubah. Hal ini memberikan pengaruh bagi perusahaan dalam menentukan harga dan volume produksi. Sehingga kemampuan manajemen dalam menerapkan strategi perusahaan harus memadai untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan. Laba 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. Karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break even*. *Break even* sendiri di artikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Analisis *break even* adalah suatu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan.

Usaha gorengan yang ada di kawasan Boulevard hanya berpedoman pada semakin tinggi tingkat penjualan yang dilakukan maka semakin banyak laba yang akan diperoleh. Dengan kata lain hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu perencanaan laba. Karena alasan tersebut peneliti terdorong untuk melakukan penelitian secara langsung yaitu, menganalisis *break even point* pada usaha olahan gorengan yang ada di kawasan Boulevard ini, yang nantinya diharapkan dapat membantu dalam merencanakan, merumuskan berbagai kebijakan dan mengambil keputusan.

Tujuan Penelitian

1. Mengetahui berapa besar *break even point* pada usaha gorengan di kawasan Boulevard Manado.
2. Mengetahui jumlah *margin of safety* pada usaha gorengan di kawasan Boulevard Manado.

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep Akuntansi Manajemen

Pontoh (2013:02) menyatakan bahwa Akuntansi Manajemen merupakan bidang akuntansi yang menyediakan informasi akuntansi khusus bagi para pengambil keputusan (misalnya manajer) yang ada di dalam organisasi, baik berupa informasi keuangan dan non keuangan. Hery (2012:08) menyatakan bahwa Akuntansi Manajemen adalah mengukur, menganalisis, dan melaporkan informasi keuangan serta non-keuangan yang membantu manajer untuk membuat keputusan yang bermanfaat demi tercapainya tujuan organisasi. Pengertian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa Akuntansi Manajemen adalah suatu kegiatan yang menjadi bagian integral dari fungsi manajerial yang dapat memberikan informasi keuangan dan non keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan strategi organisasi untuk mencapai tujuan organisasi.

Sistem Informasi Manajemen

Halim dkk (2013:10) menyatakan bahwa Jenis-jenis informasi akuntansi manajemen adalah sebagai berikut:

1. Informasi akuntansi penuh
Informasi akuntansi penuh mencakup informasi masa lalu maupun informasi masa yang akan datang. Informasi akuntansi penuh mencakup informasi aktiva pendapatan dan/atau biaya.
2. Informasi Akuntansi Diferensial
Informasi akuntansi diferensial mempunyai dua unsur pokok: merupakan informasi masa yang akan datang dan berbeda di antara alternatif yang dihadapi oleh pengambil keputusan. Informasi akuntansi diferensial terdiri dari aktiva, pendapatan, dan/atau biaya
3. Informasi Akuntansi Pertanggungjawaban
Informasi akuntansi pertanggungjawaban merupakan informasi aktiva, pendapatan dan/atau biaya yang dihubungkan dengan manajer yang bertanggung jawab atas pusat pertanggungjawaban tertentu.

Perilaku Biaya

Blocher dkk (2011:105) menyatakan Biaya sebagai pengorbanan sumber daya untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Noor (2011:172) menyatakan Biaya adalah pengeluaran yang tidak dapat dielakkan dalam melakukan suatu kegiatan. Secara konsep biaya adalah, tidak sama dengan pengeluaran, harus menggambarkan kegiatan, harus relevan dengan kegiatan yang dilakukan.

Penggolongan Biaya

Mulyadi (2012:13) menyatakan bahwa biaya dapat digolongkan menjadi :

1. Obyek pengeluaran
2. Fungsi pokok dalam perusahaan
3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan
5. Jangka waktu manfaatnya.

Break event point

Noor (2011:200) menyatakan *Break even point* adalah titik pulang pokok, atau tingkat operasi/produksi dimana perusahaan tidak mengalami kerugian, namun juga tidak mendapat laba. Hansen dan Mowen (2009:04) menyatakan *Break even point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Dapat disimpulkan bahwa *break even point* adalah suatu keadaan dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian dari kegiatan operasinya, karena hasil penjualan yang diperoleh perusahaan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan. Sugiono (2009:94) menyatakan bahwa *break even point* dapat dinyatakan dalam rumus sebagai berikut :

$$\text{Break even (nilai uang)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total BV}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

$$\text{Break even (nilai uang)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Break even (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{BV per unit}}$$

atau

$$\text{Break even (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CM per unit}}$$

Perencanaan

Halim dkk (2013:05) menyatakan Perencanaan adalah proses penentuan kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan oleh suatu organisasi pada masa yang akan datang, termasuk di antaranya adalah penetapan tujuan organisasi dan metode atau cara untuk mencapai tujuan tersebut.

Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target yang telah ditentukan. Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.

Hubungan Perencanaan Laba dan Analisis *Break Even Point*

Analisis *break even point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisis *break even* dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran, atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang semua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisis *break even point* untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba.

Penelitian Terdahulu

1. Marhaeni (2011) dalam penelitiannya mengenai: Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel Di Kecamatan Pedurungan Periode 2004-2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur). Metode yang digunakan yaitu Deskriptif Kuantitatif. Perbedaan peneliti sebelumnya menggunakan data sekunder sedangkan pada peneliti ini menggunakan data primer.
2. Ponomban (2013) dalam penelitiannya mengenai: Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada PT. Tropica Cocoprime). Metode yang digunakan yaitu Expost Facto. Perbedaan peneliti sebelumnya yaitu tahun penulisan dan objek perusahaan yang menjadi tempat penelitian. Persamaan peneliti sebelumnya analisis data yang digunakan sama-sama menggunakan rumus *break even point* dan *margin of safety*.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian studi kasus pada perusahaan. Metode pada penelitian ini menggunakan pendekatan *expost facto* karena variabel yang diteliti tidak dikenai suatu tindakan, perlakuan atau manipulasi, melainkan hanya meneliti dan mengungkapkan factor-faktor yang diteliti berdasarkan keadaan yang sudah ada.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan dibebberapa produk Gorengan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kawasan Boulevard Manado selama bulan mei sampai dengan bulan juni 2014.

Prosedur Penelitian

1. Mengajukan permohonan penelitian
2. Pengumpulan data
3. Analisis data penelitian
4. Kesimpulan dan saran

Metode Pengumpulan Data

Jenis Data

Data yang digunakan adalah data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif penelitian ini, antara lain data volume penjualan, harga jual, biaya tetap dan biaya variabel serta informasi pendukung berupa data biaya produksi serta biaya non-produksi, sedangkan data kualitatif yaitu sejarah singkat perusahaan dan profil perusahaan diperoleh dengan cara wawancara langsung dan melihat secara langsung kegiatan proses produksi pada usaha gorengan yang ada di kawasan Boulevard Manado.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan adalah data primer dimana peneliti secara langsung melakukan penelitian pada perusahaan yang menjadi objek penelitian yaitu usaha gorengan yang ada di kawasan Boulevard Manado.

Teknik Pengumpulan Data

1. Studi Lapangan
 - a. Observasi
 - b. Wawancara
2. Studi kepustakaan

Metode Analisis

Metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Penggunaan metode analisis deskriptif bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan terperinci mengenai suatu keadaan berdasarkan data/informasi yang telah diperoleh, kemudian dikumpulkan, diklasifikasikan dan diinterpretasikan sehingga didapat informasi yang diperlukan untuk menganalisa masalah yang ada.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Tabel.1 Hasil Penjualan dan Harga Jual Usaha Gorengan di Kawasan Boulevard Manado (Dalam Rupiah)

Produk	Total Penjualan	Harga penjualan per unit	Total unit yang terjual
UD Jarod:			
Pisang Goreng	280.000	2.000	140
Tahu Isi	200.000	2.000	100
UD <i>Hollywood</i> :			
Pisang Goreng	300.000	2.000	150
Pisang Goroho	1.000.000	10.000	100
UD Fanakey:			
Pisang Goroho	500.000	10.000	50
UD Pada Idi:			
Pisang Goreng	400.000	2.000	200
Pisang Goroho	1.000.000	10.000	100
UD Al Hilal:			
Pisang Goreng	200.000	2.000	100
Pisang Molen	400.000	500	800
Batata Goreng	100.000	2.000	50
Bakwan	100.000	2.000	50

Sumber: *Usaha Gorengan di Kawasan Boulevard Manado 2014*

Tabel 1 menunjukkan data yang diperoleh dan sudah diolah yang berisi tentang, hasil penjualan dan harga jual produk gorengan pada masing-masing usaha kecil menengah (UKM) yang ada di kawasan Boulevard.

Tabel. 2 Penggolongan biaya tetap dan biaya variabel UD Jarod (Dalam Rupiah)

Uraian	Pisang Goreng	Tahu isi
Biaya produksi variabel unit:		
- Biaya bahan baku langsung	1.000	500
- Biaya tenaga kerja langsung	250	250
- Bahan penolong	500	750
Jumlah biaya variabel unit	1.750	1.500
Biaya produksi tetap:		
- Peralatan	150.000	150.000
- Penyusutan peralatan	10.000	10.000
- Gaji	600.000	600.000
- Listrik, air	190.000	190.000
- Biaya lain-lain	5.000	5.000
Jumlah biaya tetap	955.000	955.000

Sumber : *Data UD Jarod*

Tabel 2 menunjukkan data penggolongan pada produk gorengan terlampi penggolongan biaya variabel yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung. Biaya over head per unit: bahan penolong dan biaya tetap per bulan yaitu peralatan, penyusutan peralatan, gaji, biaya listrik, air, sewa, dan biaya lain-lain.

Tabel. 3 Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya variabel UD Hollywood (Dalam Rupiah)

Uraian	Pisang Goreng	Pisang Goroho
Biaya produksi variabel unit:		
- Biaya bahan baku langsung	1.000	3.000
- Biaya tenaga kerja langsung	200	1.000
- Bahan penolong	500	1.750
Jumlah biaya variabel unit	1.700	5.750
Biaya produksi tetap:		
- Peralatan	285.000	285.000
- Penyusutan peralatan	10.000	10.000
- Gaji	1.800.000	1.800.000
- Listrik, air	250.000	250.000
- Sewa	2.250.000	2.250.000
- Biaya lain-lain	3.000	3.000
Jumlah biaya tetap	4.303.000	4.303.000

Sumber : *Data UD Hollywood*

Tabel 3 menunjukkan data penggolongan pada produk gorengan terlampi penggolongan biaya variabel yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung. Biaya over head per unit: bahan penolong dan biaya tetap per bulan yaitu peralatan, penyusutan peralatan, gaji, biaya listrik, air, sewa, dan biaya lain-lain.

Tabel. 4 Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya variabel UD Fanakey (Dalam Rupiah)

Uraian	Pisang goroho
Biaya produksi variabel unit:	
- Biaya bahan baku langsung	3.000
- Biaya tenaga kerja langsung	1.500
- Bahan penolong	2.000
Jumlah biaya variabel unit	6.500
Biaya produksi tetap:	
- Peralatan	250.000
- Penyusutan peralatan	10.000
- Gaji	900.000
- Listrik, air	250.000
- Sewa	2.250.000
- Biaya lain-lain	3.000
Jumlah biaya tetap	3.663.000

Sumber : *Data UD Fanakey*

Tabel 4 menunjukkan data penggolongan pada produk gorengan terlampa penggolongan biaya variabel yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung. Biaya over head per unit: bahan penolong dan biaya tetap per bulan yaitu peralatan, penyusutan peralatan, gaji, biaya listri, air, sewa, dan biaya lain-lain.

Tabel. 5 Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel UD Pada Idi (Dalam Rupiah)

Uraian	Pisang Goreng	Pisang Goroho
Biaya produksi variabel unit:		
- Biaya bahan baku langsung	1.000	2.500
- Biaya tenaga kerja langsung	200	2.000
- Bahan penolong	500	2.000
Jumlah biaya varibel unit	372.500	6.500
Biaya produksi tetap:		
- Peralatan	250.000	250.000
- Penyusutan peralatan	10.000	10.000
- Gaji	2.100.000	2.100.000
- Listrik, air	250.000	250.000
- Sewa	2.250.000	2.250.000
- Biaya lain-lain	5.000	5.000
Jumlah biaya tetap	4.617.500	4.617.500

Sumber: *Data UD Pada Idi*

Tabel 5 menunjukkan data penggolongan pada produk gorengan terlampa penggolongan biaya variabel yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung. Biaya over head per unit: bahan penolong dan biaya tetap per bulan yaitu peralatan, penyusutan peralatan, gaji, biaya listri, air, sewa, dan biaya lain-lain.

Tabel 6. Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel UD Al Hilal (Dalam Rupiah)

Uraian	Pisang Goreng	Pisang Molen	Batata Goreng	Bakwan
Biaya produksi variabel unit:				
-Biaya bahan baku langsung	500	200	500	500
- Biaya tenaga kerja langsung	250	50	250	250
-Bahan penolong	800	150	750	800
Jumlah biaya variabel unit	1.550	400	1.500	1.550
Biaya tetap:				
- Peralatan	550.000	150.000	150.000	150.000
-Penyusutan peralatan	10.000	10.000	10.000	10.000
- Gaji	1.700.000	1.700.000	1.700.000	1.700.000
- Listrik, air	175.000	175.000	175.000	175.000
-Biaya lain-lain	15.000	15.000	15.000	15.000
Jumlah biaya tetap	2.450.000	2.050.000	2.050.000	2.050.000

Sumber : *Data UD Al Hilal*

Tabel 6 menunjukkan data penggolongan pada produk gorengan terlampi penggolongan biaya variabel yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung. Biaya over head per unit: bahan penolong dan biaya tetap per bulan yaitu peralatan, penyusutan peralatan, gaji, biaya listri, air, sewa, dan biaya lain-lain.

Pembahasan

Ratio Contribution margin dapat diperoleh dengan rumus:

$$RCM = \frac{CM}{Penjualan} \times 100\%$$

Produk pisang goreng UD Jarod, *ratio contribution margin* (RCM) 3,4 %. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.280.000, manajemen dapat menentukan *contibution margin* sebesar Rp.10.500. Produk tahu isi UD Jarod, *ratio contribution margin* (RCM) 13,5 %. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 200.000, manajemen dapat menentukan *contibution margin* sebesar Rp. 27.000. Produk pisang goreng pada UD *Hollywood*, *ratio contribution margin* (RCM) 6,2 %. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 300.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 18.500. Produk pisang goroho UD, *Hollywood ratio contribution margin* (RCM) 33,6%. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 1.000.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 336.000.

Produk pisang goroho pada UD Fanakey, *ratio contributionmargin* (RCM) 28%. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 500.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 140.000. Produk pisang goreng pada UD Pada Idi, *ratio contribution margin* (RCM) 6,9%. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 400.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 27.500. Produk pisang goroho UD Pada Idi, *ratio contribution margin* (RCM) 33,6%. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 1.000.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp.336.000. Produk pisang goreng pada UD Al Hilal, *ratio contribution margin* (RCM) 12,25%. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 200.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar 24.500. Produk pisang molen, *ratio contribution margin* (RCM) 3,25%. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 400.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 13.000. Produk

batata goreng, *ratio contribution margin* (RCM) 15%. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 100.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp.15.000. Produk bakwan, *ratio contribution margin* (RCM) 15%. Merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 100.000, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp 15.000.

Break Event Point (BEP)

Break Even Point dapat diperoleh dengan rumus:

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

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

Produk pisang goreng UD Jarod, BEP perusahaan sebesar Rp 961.006 dan BEP dalam unit sebesar 3.820 unit. Produk tahu isi, BEP perusahaan sebesar Rp. 962.216 serta BEP dalam unit sebesar 1.910 unit. Produk pisang goreng UD Hollywood, BEP perusahaan sebesar Rp. 432.766 dan BEP unit sebesar 14.343 unit. Produk pisang goroho, BEP perusahaan sebesar Rp. 432.788 dan BEP unit sebesar 1.012 unit. Produk pisang goroho UD Fanakey, BEP perusahaan sebesar Rp. 371.124 dan BEP unit sebesar 814 unit. Produk pisang goreng UD Pada Idi, BEP perusahaan sebesar Rp. 463.720 dan BEP unit sebesar 15.391 unit. Produk pisang goroho, BEP perusahaan sebesar Rp.464.771 dan BEP unit sebesar 1.319 unit. Produk pisang goreng UD Al Hilal, BEP perusahaan sebesar Rp.246.926 dan BEP unit sebesar 5.444 unit. Produk pisang molen, BEP perusahaan sebesar 205.205 dan BEP unit sebesar 20.500 unit. Produk batata goreng, BEP perusahaan sebesar Rp.208.121 dan BEP unit sebesar 4.100 unit. Produk bakwan, BEP perusahaan sebesar Rp. 208.227 dan BEP unit sebesar 4.555 unit.

Margin Of Safety (MOS)

Margin of safety dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Anggaran penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran penjualan}} \times 100 \%$$

$$\text{MOS unit} = \text{MOS} \times \text{anggaran penjualan}$$

Produk pisang goreng UD Jarod, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 27.608.000 atau sebesar 98,6% dari penjualan. Produk tahu isi, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 19.800.000 atau sebesar 99% dari penjualan. Produk pisang goreng UD *Hollywod*, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 28.560.000 atau sebesar 95,2% dari penjualan. Produk pisang goroho, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp.99.800.000 atau sebesar 99,8%. Produk pisang goroho UD Fanakey, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 49.900.000 atau sebesar 99,8%.

Produk pisang goreng UD Pada Idi, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp.38.440.000 atau sebesar 96,1%, produk pisang goroho, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp.99.000.000 atau sebesar 99%. Produk pisang goreng, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp.19.4400.000 atau sebesar 98,3%, produk pisang molen batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 37.920.000 atau sebesar 94,8%, Produk batata goreng batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 9.590.000 atau sebesar 95,9%, produk bakwan batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 9.540.000 atau sebesar 95,4 %.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Marhaeni (2011) dalam Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan Periode 2004-2008. Hasil dari uji moving average membuktikan hasil *Break Even Point* yang cukup dapat memuluskan fluktuasi *Break Even*

Point maka diketahui berapa biaya yang harus dikeluarkan dan berapa besar labanya, dengan demikian maka pimpinan dapat menekan biaya produksi dengan tidak mengurangi keuntungan. Pada penelitian yang dilakukan oleh Ponomban (2013) dalam Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus pada PT. Tropica Cocoprime). Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan produksi atau sebaik-baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap kenaikan laba.

PENUTUP

Kesimpulan

Hasil penelitian Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Produk Gorengan Pada Usaha Kecil Menengah di Kawasan Boulevard dapat disimpulkan bahwa: Terdapat Lima (5) usaha kecil menengah (UKM) yang sudah mampu mengoptimalkan kinerjanya, sehingga memperoleh hasil penjual di atas *break even point*.

Saran

1. Para pengusaha di kawasan Boulevard Manado sebaiknya melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku biaya yang diperlukan dalam melakukan perencanaan laba yang lebih baik lagi untuk keuntungan yang lebih besar.
2. Para pengusaha yang ada di kawasan Boulevard sebaiknya melakukan efisiensi dalam hal apa pun mengenai bahan baku, biaya, volume, penjualan, kegiatan perusahaan dan produktivitas karyawan harus benar-benar diawasi agar tidak terjadi pengeluaran yang berlebihan dari pihak pengusaha, karena itu pengusaha kini harus benar benar mampu menekan biaya seminimal mungkin dan meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin. Karena dua hal tersebut merupakan kunci dasar dalam meningkatkan keuntungan sebuah usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, J Edward., Stout, E David., Cokins, Gary. 2011. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*. Edisi kelima. Buku 1. Salemba Empat. Jakarta.
- Halim, Abdul., Supomo, Bambang., Kusufi S Muhammad. *Akuntansi Manajerial*. Edisi Kedua. Cetakan ketiga. BPFE. Yogyakarta.
- Hansen dan Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial*. Edisi kedelapan. Jilid 2. Salemba Empat. Jakarta.
- Hery, 2012. *Cara Mudah Memahami Akuntansi: Inti Sari Konsep Dasar Akuntansi*. Prenada, Jakarta
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Cetakan Sebelas. UPP-STIM YPKN. Yogyakarta.
- Marhaeni Agustina Pradita. 2011. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Industri Kecil Tegal di Kecamatan Pedurungan Periode 2004-2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur). *Skripsi*. http://eprints.undip.ac.id/27436/1/SKRIPSI_AGUSTINA_PRADITA_MARHAENI_C2A007007%28r%29.pdf . Hal 6 & 44
- Noor, F Henry. 2011. *Ekonomi Manajerial*. Edisi Revisi. Rajawali Pers. Jakarta.
- Pontoh, Winston. 2013. *Akuntansi Biaya: Dasar-Dasar Perhitungan Harga Pokok*. Cetakan 1. PT. Indeks, Jakarta.
- Ponomban Christine. 2013. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada (Studi Kasus Pada PT. Tropica Cocoprime). *Skripsi* (tidak dipublikasikan). Fakultas Ekonomi Universitas Sam Ratulangi Manado. Hal. 34-36
- Sugiono, Arief. 2009. *Manajemen Keuangan: Untuk Praktisi Keuangan*. PT.Grasindo. Jakarta.