

ANALISIS *BREAK EVENT POINT*
DALAM KEBIJAKAN PERENCANAAN PENJUALAN DAN LABA
(Studi Pada PT Wonojati Wijoyo Kediri)

Yesy Okviana Ika Pratiwi
Moch. Dzulkhirom AR
Devi Farah Azizah
Fakultas Ilmu Administrasi
Universitas Brawijaya
Malang
Email: okviana.yessy@yahoo.com

ABSTRACT

Analysis of break even point is an analysis to obtain information which a sale must be achieved by a company that does not lose and not make a profit. The purpose of this study is provide an overview to the company in order to plan sales and profit accordingly. The application of the break even point analysis can be used to plan sales and profit planning. The study was a descriptive study. The results of the analysis conducted in PT Wonojati Wijoyo in 2014 can be seen separation costs can be known semivariabel Rp 7.547.557.728,06 fixed costs and variable costs Rp 27.564.958.119,93 with a contribution margin ratio of 31%, while the BEP Multiproduct knowable that PT Wonojati Wijoyo reach break-even point at the time of sale of the company is Rp 24.335.622.425 or at the time of sale 15.944unit. Calculation of 39 % Margin Of Safety. If the company wants profit rose 20%, the sales to be achieved is Rp 43.081.969.753 or 27.718units for product Garden Furniture and 98.429units for products Parquet Block. Based on the analysis, break even point can be one of the tools that can be considered by the company for use in Sales and Profit Planning Policy.

Keywords: *BEP Multiproduct, Contribution Margin Ratio, Margin Of Safety*

ABSTRAK

Analisis *break even point* adalah sebuah analisis untuk memperoleh informasi dimana suatu penjualan harus tercapai oleh suatu perusahaan agar tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh laba. Tujuan dari penelitian ini adalah memberikan gambaran kepada perusahaan agar dapat merencanakan penjualan dan laba dengan tepat. Penerapan analisis *break event point* dapat digunakan untuk merencanakan perencanaan penjualan dan laba. Penelitian yang dilakukan adalah jenis penelitian deskriptif. Hasil analisis yang dilakukan di PT Wonojati Wijoyo pada tahun 2014 dapat diketahui pemisahaan biaya semivariabel dapat diketahui biaya tetap sebesar Rp 7.547.557.728,06 dan biaya variabel sebesar Rp 27.564.958.119,93 dengan rasio margin kontribusi sebesar 31%, sedangkan BEP Multiproduk dapat diketahui bahwa PT Wonojati Wijoyo mencapai *break event point* pada saat penjualan perusahaan adalah sebesar Rp 24.335.622.425 atau pada saat penjualan 15.944 unit. Perhitungan *Margin Of Safety* sebesar 39%. Jika perusahaan menginginkan kenaikan laba sebesar 20% maka penjualan yang harus dicapai perusahaan adalah sebesar Rp 43.081.969.753 atau 26.416 unit untuk produk *Garden Furniture* dan 1.811 unit untuk produk *Parquet Block*. Berdasarkan hasil analisis, *break event point* dapat menjadi salah satu alat yang dapat dipertimbangkan oleh perusahaan untuk digunakan dalam Kebijakan Perencanaan Penjualan dan Laba.

Kata Kunci: *BEP Multiproduk, Rasio Margin Kontribusi, Margin Pengaman*

A. PENDAHULUAN

Dewasa ini setiap usaha bisnis pada umumnya berdiri dengan tujuan utama untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Perolehan keuntungan atau laba sering menjadi ukuran atas kesuksesan suatu manajemen dalam mengelola perusahaan. Selain itu juga menjadi tolak ukur bagi manajemen sebagai pandangan dalam kesempatan maupun peluang di masa yang akan datang.

Upaya pencapaian tujuan perusahaan dipengaruhi oleh faktor-faktor yang di antaranya biaya-biaya, volume, laba. Hubungan antara ketiga faktor tersebut adalah biaya-biaya yang dikeluarkan akan menentukan harga jual suatu produk, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan mempengaruhi volume produksi, volume produksi berpengaruh terhadap biaya. Adanya faktor-faktor tersebut yang saling berhubungan dan mempengaruhi satu sama lain maka perlu adanya alat analisis dalam perencanaan penjualan dan perencanaan laba.

Alat analisis dalam perencanaan penjualan dan perencanaan laba diantaranya ada CVP (*Cost Volume Profit*) dan BEP (*Break Event Point*), dimana asumsi pada CVP dalam perencanaan penjualan lebih befokus pada tingkat sensitivitas harga atau biaya maupun berbagai faktor yang berpengaruh terhadap laba, selain itu juga jumlah unit yang diproduksi sama dengan jumlah unit yang dijual. Sedangkan asumsi pada *Break Event Point* dalam perencanaan penjualan dan laba terfokus pada titik impas dimana biaya sama dengan pendapatan sehingga besarnya laba sama dengan nol, dengan kata lain titik impas menunjukkan perusahaan tidak mendapatkan laba maupun rugi.

Analisis *Break Event Point* diterapkan dengan tujuan untuk membantu manajemen dalam memberi informasi mengenai angka minimal yang harus diproduksi agar perusahaan tidak mengalami kerugian, penetapan target penjualan yang harus dicapai dalam memperoleh laba sesuai yang diharapkan dan penetapan penurunan penjualan yang bisa ditoleransi agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Selain itu analisis *Break Event Point* juga bermanfaat sebagai dasar perencanaan operasional usaha untuk mencapai laba yang direncanakan, sebagai dasar untuk mengendalikan kegiatan operasi berdasarkan dengan angka perhitungan titik impas, yang terpenting yaitu sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan perusahaan untuk masa mendatang.

Penelitian dilakukan di PT Wonojati Wijoyo Kediri yang merupakan produsen *eksportir* bidang industri *furniture* kayu jati. Adanya persaingan yang ketat dengan banyak munculnya industri maupun perusahaan *furniture* kayu jati yang lain, membuat PT Wonojati Wijoyo sempat mengalami penurunan laba sehingga PT Wonojati Wijoyo harus mampu mengelola operasionalnya dan perlu melakukan upaya-upaya yang berkaitan dengan peningkatan tingkat penjualan agar tercapainya laba seperti tujuan awal yang direncanakan. Berikut tabel data penjualan dari PT Wonojati Wijoyo:

Tabel 1 Data Penjualan PT Wonojati Wijoyo Tahun 2012 – 2014

Tahun	Produk	Total Penjualan
2012	<i>Garden Furniture</i>	Rp 35.078.370.000
	<i>Parquet Block</i>	Rp 661.986.000
	Total	Rp 35.740.356.000
2013	<i>Garden Furniture</i>	Rp 39.136.140.000
	<i>Parquet Block</i>	Rp 1.664.630.000
	Total	Rp 40.800.770.000
2014	<i>Garden Furniture</i>	Rp 39.200.612.500
	<i>Parquet Block</i>	Rp 756.966.000
	Total	Rp 39.957.578.500

Sumber : PT Wonojati Wijoyo (2015)

Berdasarkan tabel 1, dapat diketahui data penjualan dipergunakan oleh PT Wonojati Wijoyo untuk memberi informasi mengenai seberapa tingkat penjualan yang telah dicapai. Pada tahun 2012 sebesar Rp 35.740.356.000 mengalami kenaikan pada tahun 2013 yaitu sebesar Rp 40.800.770.000 dan terjadi penurunan pada tahun 2014 yaitu sebesar Rp 39.957.578.500. Keterangan lebih lanjut mengenai produk, *Garden Furniture* merupakan produk perabotan yaitu meja (dalam satuan item). Sedangkan *Parquet Block* merupakan ubin pelapis lantai (dalam satuan *box*). Berdasarkan uraian latar belakang di atas, mengingat pentingnya analisis *Break Event Point* sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan penjualan dan laba sehingga penelitian ini ingin mengkaji lebih jauh dengan mengadakan penelitian yang berjudul “**Analisis Break Event Point dalam Kebijakan Perencanaan Penjualan dan Laba (Studi pada PT Wonojati Wijoyo Kediri)**”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan analisis *Break Event Point* pada PT

Wonojati Wijoyo dalam kebijakan perencanaan penjualan dan laba.

B. KAJIAN PUSTAKA

1. Biaya

a. Pengertian Biaya

Biaya merupakan objek yang diproses oleh akuntansi biaya. Arti luas mengenai biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi, 2009:23).

b. Penggolongan Biaya

Penggolongan atau klasifikasi biaya terdiri atas biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel. Menurut Mulyadi (2009:15) penggolongan biaya adalah sebagai berikut :

- 1) Biaya Variabel.
- 2) Biaya Semivariabel
- 3) Biaya Tetap

c. Pemilahan Biaya ke dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Upaya perencanaan perlu adanya pemilahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan tujuan memudahkan perhitungan dalam menganalisisnya. Menurut Bustami dan Nurlela (2013:28) untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dapat digunakan tiga metode yaitu :

- 1) Metode Titik Tertinggi dan Terendah (*High Low Point Method*)
- 2) Metode Titik Sebaran (*Scattergraph Method*)
- 3) Metode Kuadrat Terkecil (*Least Square Method*)

2. Perencanaan Penjualan dan Laba

a. Pengertian Perencanaan

Pencapaian tujuan utama suatu bisnis yaitu laba maka salah satu faktor pentingnya adalah volume penjualan maka selain perencanaan laba tetapi diperlukan juga perencanaan yang baik dalam anggaran penjualan. Adapun anggaran itu sendiri merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif untuk jangka waktu tertentu dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang, tetapi dapat juga dinyatakan dalam satuan barang/jasa. (Nafarin, 2009:11).

b. Pengertian Perencanaan Penjualan dan Laba

Perencanaan laba adalah suatu perencanaan yang dilakukan perusahaan dalam tujuan mencapai tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh laba. Penggunaan perencanaan laba maka suatu perusahaan dapat menentukan besarnya laba yang akan dicapai tetapi, tetap dengan melihat

berdasarkan hasil dari tingkat penjualan yang sudah direncanakan juga sebelumnya. (Rudianto, 2013:30).

3. Analisis *Break Event Point*

a. Pengertian *Break Event Point*

Menurut Carter (2009:283) bahwa Analisis titik impas (*Break Event Point*) digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tersebut. Selain itu, Impas (*break-even*) merupakan informasi yang dapat digunakan oleh manajemen untuk memperoleh gambaran batas bawah pendapatan yang harus dicapai agar dalam tahun anggaran yang akan datang perusahaan tidak mengalami kerugian. (Mulyadi, 2001:228).

b. Manfaat Analisis *Break Event Point*

Analisis *Break Event Point* atau titik impas berguna sebagai parameter atau acuan manajemen perusahaan dalam perencanaan penjualan dan laba sehingga dapat memprediksi dan mengantisipasi kerugian jika mungkin perusahaan sedang berada pada kondisi buruk.

c. Kelemahan Analisis *Break Event Point*

Kelemahan atau keterbatasan dari metode analisis *Break Event Point* menurut Syamsuddin (2004:107) adalah sebagai berikut :

- 1) Asumsi tentang *linearty*
- 2) Klasifikasi biaya
- 3) Jangka waktu penggunaan

d. Perubahan Tingkat *Break Event Point*

Asumsi-asumsi yang harus dipenuhi dalam analisis *break event point* yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual yang tidak terjadi perubahan selama periode yang dianalisis. Apabila asumsi tersebut tidak dipenuhi, maka titik *break event point* akan mengalami perubahan. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan *break event point* adalah sebagai berikut :

- a. Perubahan Biaya Operasi Tetap
- b. Perubahan Biaya Variabel Per Unit
- c. Perubahan Harga Jual

4. *Break Event Point* Multiproduk

a. Pengertian *Break Event Point* Multiproduk

Menurut Kasmir (2010:182) “Penjualan campuran atau *sales mix*, merupakan suatu gambaran perimbangan penjualan antara beberapa macam produk yang dihasilkan suatu perusahaan”. Jadi, perusahaan-perusahaan tertentu yang memproduksi lebih dari satu macam produk, mencari *break event point* menggunakan cara yang berbeda karena adanya *variabel operation cost* dan harga jual per unit yang berbeda dari masing-masing jenis produk.

5. Margin Of Safety (Margin Pengaman)

a. Pengertian Margin Of Safety

Margin of safety merupakan suatu batas yang menunjukkan seberapa jauh target penjualan dalam perencanaan boleh turun atau dengan kata lain batas maksimum penurunan target penjualan yang dianggarkan agar perusahaan tidak rugi.

b. Perhitungan Margin Of Safety

Perhitungan yang digunakan untuk mengetahui persentase *Margin Of Safety* dari penjualan menurut Riyanto, 2001:299 adalah sebagai berikut :

$$\text{(MoS)} = \frac{\text{budget sales} - \text{penjualan pada BEP}}{\text{budget sales}} \times 100\%$$

6. Hubungan Break Event Point dengan Perencanaan Penjualan dan Laba

Perolehan keuntungan atau laba yang optimal merupakan tujuan utama dari perusahaan pada umumnya. Sehingga dalam pencapaian tujuan tersebut maka diperlukan adanya manajemen yang baik agar mampu bekerja optimal dalam perencanaan sekaligus mengarahkan seluruh unit di dalam perusahaan untuk bersama-sama menuju satu tujuan yaitu mendapat laba. Adanya perencanaan maka perusahaan dapat mengetahui gambaran dan asumsi-asumsi mengenai langkah dan kebijakan apa yang harus dilakukan di masa mendatang.

Perencanaan penjualan yang maksimum dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai laba yang diharapkan. Upaya peningkatan penjualan diperlukan manajemen yang optimal dalam mempertimbangkan berbagai keputusan yang akan berakibat pada harga jual, volume, penjualan, biaya tetap, dan biaya variabel yang akhirnya hal tersebut berdampak pada laba bersih. Dampak perolehan laba bersih inilah yang menjadi salah satu pertimbangan manajemen dalam proses penyusunan perencanaan anggaran perusahaan.

Adanya analisis *Break Event Point*, perusahaan akan memperoleh informasi mengenai tingkat penjualan suatu usaha yang labanya sama dengan nol. Selain itu juga *Break Event Point* sebagai parameter perusahaan mengenai jumlah target penjualan yang dianggarkan dan jumlah pendapatan penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian, serta jumlah penjualan maksimum yang harus dicapai agar perusahaan mendapat keuntungan atau laba yang diharapkan. Jadi, hubungan antara *Break Event Point* dengan perencanaan penjualan dan laba adalah membantu menentukan komposisi

penjualan yang dapat menghasilkan laba optimal dan mengetahui tingkat penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan agar tidak menderita kerugian.

C. METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif karena dalam penelitian ini menggambarkan keadaan sebenarnya dari obyek. Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian metode deskriptif karena penelitian ini mengungkapkan, mendeskripsikan, atau menguraikan suatu masalah atau fakta-fakta maupun peristiwa atau kejadian berdasarkan fakta dari obyek yang diteliti.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi yang dipilih dalam penelitian ini adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri furniture kayu jati. PT Wonojati Wijoyo terletak di jalan Mataram nomor 1 Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Pemilihan lokasi penelitian dikarenakan PT Wonojati Wijoyo merupakan salah satu produsen eksportir yang sangat diperhitungkan di pasar. Selain itu PT Wonojati Wijoyo merupakan perusahaan yang relevan kaitannya dengan penelitian ini.

3. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini dimaksudkan untuk mempermudah mengetahui batasan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini. Berdasarkan masalah-masalah yang menjadi bahasan dalam penelitian ini maka fokus penelitiannya yaitu *Break Event Point*, yang menekankan pada beberapa aspek yaitu biaya-biaya yang terdapat pada perusahaan, meliputi :

- 1) Biaya tetap
- 2) Biaya variabel
- 3) Biaya Semivariabel
- 4) Volume penjualan
- 5) Perencanaan penjualan dan laba

4. Analisis Data

Analisis data adalah proses kelanjutan setelah memperoleh data dalam penelitian. Di dalam metode analisis data, data yang telah diperoleh kemudian diolah dengan mengelompokkan dan meringkasnya menjadi sebuah informasi yang berguna menjawab permasalahan yang berkaitan dalam penelitian.

Dalam penelitian ini menggunakan metode analisis data yang mencakup langkah-langkah sebagai berikut:

- 1) Mengumpulkan data-data perusahaan yang meliputi volume produksi, volume penjualan, harga jual, hasil penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan
- 2) Mengklasifikasikan biaya-biaya berdasarkan jenis biaya yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel
- 3) Memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan rumus perhitungan metode Kuadrat Terkecil
- 4) Menghitung Margin Kontribusi
- 5) Menghitung *Break Event Point* Multiproduk
- 6) Menggambar *Break Event Point* ke dalam sebuah grafik
- 7) Menentukan *Margin of Safety*
- 8) Perhitungan dalam perencanaan penjualan dan laba

C. Biaya Umum dan				
8.	Administrasi	3.870.599.000		
9.	Gaji Direksi/Staff dan Karyawan	720.700.200		
10.	Biaya bunga bank	31.100.440		
11.	Biaya administrasi bank			
12.	Biaya perjalanan			175.500.170
13.	Biaya	41.115.810		
14.	Administrasi			81.300.240
15.	Biaya postel	76.950.600		
16.	Iuran dan pajak Pemda	490.250.600		
	Biaya keperluan kantor		970.050.720	
	Biaya <i>Export</i>			

Sumber : PT Wonojati Wijoyo (2015)

2. Pemisahan Biaya Semivariabel

Memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan rumus perhitungan metode Kuadrat Terkecil, meliputi biaya PLN dan PDAM sebesar Rp 108.243.500, biaya pemeliharaan sebesar Rp 229.251.040, biaya perjalanan sebesar Rp 175.500.170, dan biaya postel sebesar Rp 81.300.240.

1) Dari perhitungan pemisahan biaya semivariabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil untuk biaya PLN dan PDAM PT Wonojati Wijoyo pada tahun 2014 sebagai berikut :

- Biaya Variabel $5,5859375 \times 27.880$ (volume produksi) = 155.735,9375

- Biaya Tetap $9.007.313,671875 \times 12$ (bulan) = 108.087.764,0625. jadi total = **108.243.500**

2) Dari perhitungan pemisahan biaya semivariabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil untuk biaya Pemeliharaan PT Wonojati Wijoyo pada tahun 2014 sebagai berikut :

- Biaya Variabel 3.721×27.880 (volume produksi) = 103.740.385. Biaya Tetap $10.459.221 \times 12$ (bulan) = 125.510.655. Jadi total = **229.251.040**

3) Dari perhitungan pemisahan biaya semivariabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil untuk biaya Perjalanan PT Wonojati Wijoyo pada tahun 2014 sebagai berikut:

- Biaya Variabel 3.387×27.880 (volume produksi) = 94.433.708. Biaya Tetap $6.755.538 \times 12$ (bulan) = 81.066.462. Jadi total = **175.500.170**

4) Dari perhitungan pemisahan biaya semivariabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil untuk biaya Postel PT Wonojati Wijoyo pada tahun 2014 sebagai berikut:

- Biaya Variabel 910×27.880 (volume produksi) = 25.365.132. Biaya Tetap $4.661.259 \times 12$ (bulan) = 55.935.108. Jadi total = **81.300.240**

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Klasifikasi Biaya-Biaya

Setelah mengumpulkan data-data perusahaan, selanjutnya adalah mengklasifikasikan biaya-biaya berdasarkan jenis biaya yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel, yang dapat terlihat pada tabel 2 :

Tabel 2 Klasifikasi Biaya-biaya ke dalam Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan Biaya Semi variabel PT Wonojati Wijoyo tahun 2014

No.	Keterangan	Biaya		
		Tetap (Rp)	Variabel (Rp)	Semivariabel (Rp)
1.	A. Biaya Produksi		17.950.360.959	
2.	Biaya Bahan Baku		3.760.155.620	
	Biaya (TKL) Tenaga Kerja Langsung			
3.	B. Biaya Overhead Pabrik		4.660.695.860	
4.	Biaya Penolong	1.618.590.139		
5.	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung			108.243.500
6.	Biaya PLN dan PDAM			229.251.040
7.	Biaya pemeliharaan	327.650.950		
	Biaya penyusutan			

3. Rekapitulasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya, rekapitulasi biaya tetap dan biaya variabel PT Wonojati Wijoyo tahun 2014 pada tabel 7 :

Tabel 7 Rekapitulasi seluruh Biaya Tetap dan Biaya Variabel PT Wonojati Wijoyo tahun 2014

No.	Keterangan	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
1.	A. Biaya Produksi		
2.	Biaya Bahan Baku		17.950.360.959
	Biaya Tenaga Kerja Langsung		3.760.155.620
3.	B. Biaya Overhead Pabrik		
4.	Biaya Penolong		4.660.695.860
5.	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	1.618.590.139	
6.	Biaya PLN dan PDAM	108.087.764,06 25	155.735,9375
7.	Biaya pemeliharaan	125.510.655	103.740.385
	Biaya penyusutan	327.650.950	
8.	C. Biaya Umum dan Administrasi		
9.	Gaji Direksi/Staff dan Karyawan	3.870.599.000	
10.	Biaya bunga bank	720.700.200	
11.	Biaya administrasi bank	31.100.440	
12.	Biaya perjalanan	81.066.462	94.433.708
13.	Biaya Administrasi	41.115.810	
14.	Biaya postel	55.935.108	25.365.132
15.	Iuran dan pajak Pemda	76.950.600	
16.	Biaya keperluan kantor	490.250.600	
	Biaya Export		970.050.720
	Total Biaya	7.547.557.728,0625	27.564.958.199,9375

Sumber : PT Wonojati Wijoyo (Data Diolah)

4. Perhitungan Biaya Variabel masing-masing Produk

Pembebanan biaya variabel untuk masing-masing jenis produk adalah sebagai berikut :

a) Biaya Bahan Baku

Garden Furniture = Rp 17.610.304.994,96 dan *Parquet Block* = Rp 340.055.965,04

b) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Garden Furniture = Rp 3.688.922.325,74 dan *Parquet Block* = Rp 71.233.294,26

c) Biaya Bahan Penolong

Garden Furniture = Rp 4.572.402.514,40 dan *Parquet Block* = Rp 88.293.345,60

d) Biaya PLN dan PDAM

Garden Furniture = Rp 152.785,64 dan *Parquet Block* = Rp 2.950,30

e) Biaya Pemeliharaan

Garden Furniture = Rp 101.775.102,15 dan *Parquet Block* = Rp 1.965.282,85

f) Biaya Perjalanan

Garden Furniture = Rp 92.644.733,07 dan *Parquet Block* = Rp 1.788.974,92

g) Biaya Postel

Garden Furniture = Rp 24.884.608,83 dan *Parquet Block* = Rp 480.523,17

h) Biaya Export

Garden Furniture = Rp 951.673.845,38 dan *Parquet Block* = Rp 18.376.874,62

Berdasarkan perhitungan pembebanan biaya variabel masing-masing jenis produk PT Wonojati Wijoyo tahun 2014, berikut adalah rekapitulasi pembebanan biaya variabel yang dapat dilihat pada tabel 8 :

Tabel 8 Rekapitulasi seluruh Biaya-biaya Variabel PT Wonojati Wijoyo tahun 2014

Keterangan	<i>Garden Furniture</i> (Rp)	<i>Parquet Block</i> (Rp)	Jumlah (Rp)
Biaya bahan baku	17.610.304.994,96	340.055.965,04	17.950.360.960,00
Biaya tenaga kerja langsung	3.688.922.325,74	71.233.294,26	3.760.155.620,00
Biaya bahan penolong	4.572.402.514,40	88.293.345,60	4.660.695.860,00
Biaya PLN dan PDAM	152.785,64	2.950,30	155.735,94
Biaya pemeliharaan	101.775.102,15	1.965.282,85	103.740.385,00
Biaya perjalanan	92.644.733,07	1.788.974,92	94.433.707,99
Biaya postel	24.884.608,83	480.523,17	25.365.132,00
Biaya export	951.673.845,38	18.376.874,62	970.050.720,00
Total Biaya	27.042.760,910	522.197.210,76	27.564.958.120,93

Sumber : PT Wonojati Wijoyo (Data Diolah)

5. Perhitungan Margin Kontribusi

Setelah diketahui seluruh biaya tetap dan variabel, maka langkah selanjutnya yaitu menghitung margin kontribusi yang dapat dilihat pada tabel 9 :

Tabel 9 Margin Kontribusi dan Laba Operasional PT Wonojati Wijoyo tahun 2014

Keterangan	<i>Garden Furniture</i> (Rp)	<i>Parquet Block</i> (Rp)	Jumlah (Rp)
Penjualan	39.200.612.500	756.966.000	39.957.578.500
Biaya Variabel	27.042.760.910	522.197.210,76	27.564.958.120,93
Margin Kontribusi	12.157.851.590	234.768.789,24	12.392.620.379,07
Biaya Tetap			(7.547.557.728,06)
Laba Operasi			4.845.062.651,01

Sumber : PT Wonojati Wijoyo (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 9 maka dapat diketahui jumlah margin kontribusi pada tahun 2014 adalah sebesar Rp 12.392.620.379,07 sehingga laba operasi tahun 2014 adalah sebesar Rp 4.845.062.651,01. Berdasarkan perhitungan Ratio Margin Kontribusi, produk yang diproduksi

mampu memberikan kontribusi terhadap penjualan sebesar 31 %.

6. Perhitungan Break Event Point

Berdasarkan perhitungan di atas maka dapat diketahui rasio margin kontribusi adalah sebesar 31 %. Analisis BEP dilakukan dengan tujuan agar perusahaan dapat mengetahui seberapa suatu penjualan harus tercapai agar tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak memperoleh laba. PT Wonojati Wijoyo selama ini memproduksi lebih dari satu macam produk, maka perhitungannya menggunakan BEP multiproduk atau BEP *mix* dapat dilihat pada tabel 10 :

Tabel 10 Biaya Variabel, Biaya Tetap, dan Penjualan

Keterangan	Garden Furniture (Rp)	Parquet Block (Rp)	Total (Rp)
Penjualan	39.200.612.500	756.966.000	39.957.578.500
Biaya Tetap			7.547.557.728,06
Biaya Variabel	27.042.760.910	522.197.210,76	27.564.958.120,93

Sumber : PT Wonojati Wijoyo (Data Diolah)

a) Break Event Point Multiproduk dalam rupiah

Berdasarkan perhitungan BEP multiproduk dalam rupiah di atas, maka dapat diketahui bahwa perusahaan tidak mendapatkan laba maupun rugi (impas) pada saat penjualan perusahaan adalah sebesar Rp 24.335.622.425. Penentuan *break event point* masing-masing jenis produk dalam unit adalah sebagai berikut:

Tabel 11 Biaya Variabel per unit

Jenis produk	Biaya Variabel (Rp)	Volume Penjualan (Unit)	Biaya Variabel per unit (Rp)
	1	2	1 : 2
Garden Furniture	27.042.760,910	24.500	1.103.786,1596
Parquet Block	522.197.210,76	1.680	310.831,6731

Sumber : PT Wonojati Wijoyo (2015)

Berdasarkan tabel 11 maka dapat diketahui biaya variabel per unit untuk masing-masing produk. Produk *Garden Furniture* yaitu Rp 1.103.786,1596 dan produk *Parquet Block* yaitu Rp 310.831,6731.

Tabel 12 Contribution Margin per unit

Jenis produk	Harga Jual per unit (Rp)	Biaya Variabel per unit (Rp)	Contribution Margin per unit (Rp)
	1	2	1 - 2
Garden Furniture	1.600.025	1.103.786,1596	496.238,8404
Parquet Block	450.575	310.831,6731	139.743,3269

Sumber : PT Wonojati Wijoyo (2015)

Berdasarkan tabel 12 maka dapat diketahui *Contribution Margin* per unit untuk masing-masing produk. Produk *Garden Furniture* yaitu Rp 496.238,8404 dan produk *Parquet Block* yaitu Rp 139.743,3269.

Tabel 13 Contribution Margin tertimbang PT Wonojati Wijoyo tahun 2014

Jenis produk	Perbandingan Penjualan	Contribution Margin per unit	Contribution Margin tertimbang
	1	2	3 (1 x 2)
Garden Furniture	24.500 26.180	496.238,8404	464.394,6367
Parquet Block	1.680 26.180		
Total			473.362,1230

Sumber : PT Wonojati Wijoyo (Data Diolah)

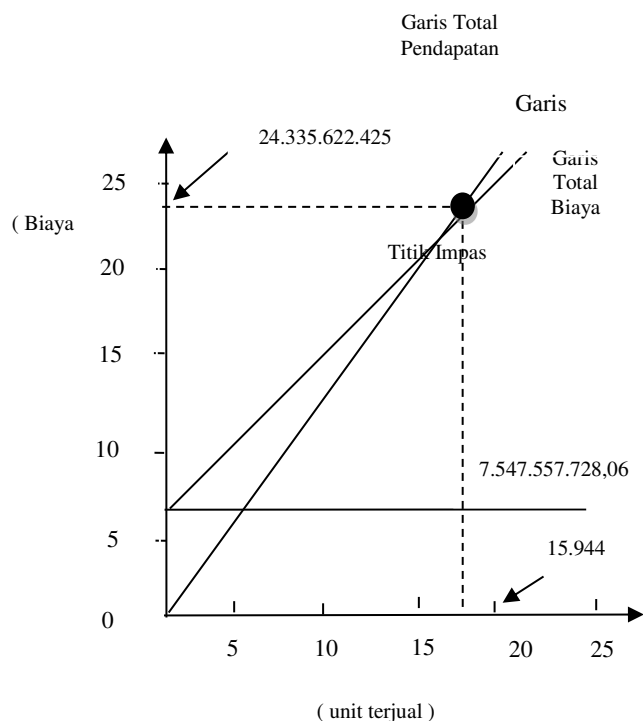
b) Break Event Point Multiproduk dalam unit

Diketahui titik impas atau *break event point* dapat tercapai pada titik penjualan sebesar 15.944 unit. Masing-masing untuk *Garden Furniture* ($24.500/26.180 \times 15.944$) = 14.921 unit (pembulatan) dan untuk *Parquet Block* ($1.680/26.180 \times 15.944$) = 1.023 unit (pembulatan).

Berdasarkan perhitungan di atas maka dapat diketahui bahwa penjualan produk *Garden Furniture* yaitu ($14.921 \times 1.600.025$) = Rp 23.874.602.527 dan penjualan produk *Parquet Block* yaitu (1.023×450.575) = Rp 461.019.898. Sedangkan untuk biaya variabel produk *Garden Furniture* yaitu ($14.921 \times 1.103.786,1596$) = Rp 16.470.027.553 dan untuk produk *Parquet Block* yaitu ($1.023 \times 310.831,6731$) = Rp 318.037.144.

7. Menggambarkan Break Event Point ke dalam sebuah Grafik

Salah satu pendekatan penentuan titik *break event point* adalah dengan metode grafik. Pada grafik akan nampak garis total pendapatan, biaya variabel, biaya tetap, garis total biaya, daerah laba, daerah rugi, dan titik impas. Berdasarkan pembahasan sebelumnya maka grafik *break event point* dapat digambarkan pada gambar 1 sebagai berikut :



**Gambar 4 Grafik Break Event Point Multiproduk
Sumber : PT Wonojati Wijoyo (Data Diolah)**

Berdasarkan grafik BEP di atas, dapat diketahui sumbu datar (sumbu x) menggambarkan penjualan (unit terjual) dan sumbu tegak (sumbu y) menggambarkan total pendapatan (biaya). Daerah Titik impas menggambarkan titik perpotongan antara garis total pendapatan dengan garis total biaya, dimana perpotongan terjadi pada antara penjualan (unit terjual) sebesar 15.944 unit dan total pendapatan (biaya) sebesar Rp 24.335.622.425.

Jadi, pada saat BEP berada pada penjualan sebesar Rp 24.335.622.425 atau 15.944 unit, jika PT Wonojati Wijoyo beroperasi di sebelah kiri titik BEP (titik impas) maka perusahaan akan mendapat rugi. Sedangkan jika PT Wonojati Wijoyo beroperasi di sebelah kanan titik BEP (titik impas) maka perusahaan akan mendapatkan laba.

8. Perhitungan Margin of Safety

Perhitungan *Margin of Safety* bertujuan untuk menentukan seberapa jauh target penjualan dalam perencanaan boleh turun atau dengan kata lain batas maksimum penurunan target penjualan yang dianggarkan agar perusahaan tidak rugi. Berdasarkan perhitungan di atas maka dapat diketahui *Margin of Safety* sebesar 39%. Hal tersebut menunjukkan bahwa jika terjadi penurunan < 39% maka PT Wonojati Wijoyo tidak akan mengalami kerugian, tapi jika terjadi penurunan penjualan > 39% maka PT Wonojati Wijoyo akan menderita kerugian. Jika penurunan penjualan tepat pada titik batas maksimum sebesar

39% maka PT Wonojati Wijoyo mengalami impas, yaitu tidak mendapat laba maupun rugi.

9. Perhitungan dalam Perencanaan Penjualan dan Laba

Perencanaan penjualan dan laba digunakan dengan tujuan agar perusahaan dapat mengetahui berapa tingkat penjualan yang harus dicapai dalam upaya mencapai laba yang diharapkan di masa depan. Dasar dari perencanaan penjualan dan laba ini adalah analisis pada tahun 2014 yang dilanjutkan dengan menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai agar mencapai laba yang diharapkan. Perencanaan laba untuk tahun berikutnya, PT Wonojati Wijoyo mengharapkan kenaikan laba 20 %.

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan sebelumnya maka dapat diketahui margin kontribusi tertimbang sebesar 473.362,1230 untuk produk *Garden Furniture* yaitu sebesar Rp 464.394,6367 dan untuk produk *Parquet Block* yaitu sebesar Rp 8.967,4862. Berdasarkan perhitungan di atas, jika perusahaan ingin memperoleh laba sebesar Rp 5.814.075.181,21 maka perusahaan harus mampu menjual produknya sebesar 28.227 unit pada tahun berikutnya.

Berdasarkan perhitungan di atas maka dapat diketahui jika perusahaan ingin mencapai laba sebesar 20% maka perusahaan harus mampu menjual produknya sebesar 28.227. Masing-masing penjualan untuk *Garden Furniture* ($26.416 \times 1.600.025$) = 42.266.260.400 unit dan untuk *Parquet Block* (1.811×450.575) = 815.991.325 unit. Sedangkan biaya variabel untuk *Garden Furniture* ($26.416 \times 1.103.786,1596$) = Rp 29.157.615.192 dan untuk *Parquet Block* ($1.811 \times 310.831,6731$) = 562.916.160.

Berdasarkan pembuktian di atas maka di atas maka dapat diketahui bahwa dengan penjualan sebesar Rp 42.266.260.400 untuk *Garden Furniture* dan Rp 815.991.325 untuk *Parquet Block*, dapat mencapai laba yang direncanakan. Berdasarkan perhitungan di atas, untuk mencapai keuntungan yang diharapkan sebesar Rp 5.814.075.181,21 maka PT Wonojati harus mampu menjual produknya sebesar Rp 43.081.969.753.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

- Penerapan analisis *Break Event Point* dalam kebijakan perencanaan penjualan dan laba PT Wonojati Wijoyo berdasarkan analisis tahun 2014 dilakukan melalui beberapa tahap, dimana tahapan pertama yaitu mengumpulkan data-data

perusahaan meliputi data penjualan, data biaya-biaya, harga jual, dan data hasil penjualan. Tahapan kedua yaitu mengklasifikasikan biaya-biaya berdasarkan jenis biaya yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Setelah itu memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan rumus perhitungan metode kuadrat terkecil. Tahapan berikutnya adalah menghitung margin kontribusi, menghitung *break event point*, menggambarkan *break event point* ke dalam sebuah grafik, menentukan *Margin of Safety*, setelah itu melakukan perhitungan dalam perencanaan penjualan dan laba.

b. Hasil pembahasan yang telah dilakukan dengan menggunakan analisis *break event point* adalah sebagai berikut :

- 1) Perhitungan BEP Multiproduk dapat diketahui bahwa PT Wonojati Wijoyo mencapai *break event point* pada saat penjualan perusahaan adalah sebesar Rp 24.335.622.425 atau pada saat penjualan 15.944 unit dimana penjualan untuk *Garden Furniture* 14.921 unit dan untuk *Parquet Block* 1.023 unit
- 2) Perhitungan *Margin of Safety* dapat diperoleh MoS sebesar 39%. Hal tersebut menunjukkan bahwa jika terjadi penurunan < 39% maka PT Wonojati Wijoyo tidak akan mengalami kerugian, tapi jika terjadi penurunan penjualan > 39% maka PT Wonojati Wijoyo akan menderita kerugian. Jika penjualan tepat pada titik maka PT Wonojati Wijoyo mengalami impas, yaitu tidak mendapat laba maupun rugi.
- 3) Perencanaan penjualan dan laba dilakukan dengan tujuan mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba yang diinginkan. PT Wonojati Wijoyo menginginkan kenaikan laba sebesar 20% maka penjualan yang harus dicapai adalah sebesar Rp 43.081.969.753 atau 26.416 unit untuk produk *Garden Furniture* dan 1.811 unit untuk produk *Parquet Block*.

2. Saran

- a. Menggunakan analisis *break event point* dalam merencanakan penjualan dan laba, maka dapat membantu manajemen perusahaan dalam jangka pendek guna menentukan besarnya volum penjualan sekaligus batas minimum penjualan yang harus dicapai oleh PT Wonojati

Wijoyo agar dapat mencapai laba yang diharapkan.

- b. Sebelum menerapkan analisis *break event point* sebaiknya PT Wonojati Wijoyo melakukan pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel secara tepat. Hal tersebut dapat memudahkan perhitungan dalam perencanaan penjualan dan laba.
- c. Manajemen perusahaan sebaiknya meningkatkan kinerja perusahaan dan juga menggunakan biaya-biaya secara efisien, sehingga target penjualan dan laba dapat tercapai secara optimal pada tahun berikutnya.
- d. Kebijakan dalam merencanakan penjualan guna mencapai laba yang diharapkan juga dapat dilakukan oleh PT Wonojati Wijoyo dengan cara mempertahankan kualitas dari produk yang dihasilkan dan menciptakan desain yang lebih inovatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, Bastian. dan Nurlela. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi Keempat. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Carter, William K., 2009, *Akuntansi Biaya*, Buku 1, Edisi 14. Jakarta: Salemba Empat Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Prenada Media
- Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Prenada Media
- Mulyadi, 2001. *Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat, Rekayasa)*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi, 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Nafarin, M. 2009. *Penganggaran Perusahaan*. Edisi Tiga. Jakarta: Salemba Empat
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen (Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis)*. Jakarta: Erlangga
- Syamsuddin, Lukman. 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan (Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan dan Pengambilan Keputusan)*. Jakarta: Rajawali