

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT*
SEBAGAI DASAR KEBIJAKAN
PERENCANAAN PENJUALAN DAN LABA**
(Studi pada PT. Industri Marmer Indonesia Tulungagung Periode 2014-2016)

Hapsari Tria Kusumawardani

M. Dzulkirom AR

Fakultas Ilmu Administrasi

Universitas Brawijaya

Email: hapsaritrial@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study is to provide an overview to the company in order to plan sales and profit in accordance with what is desired. In doing sales planning and profit in advance to determine the break-even point, then the application of break even point analysis can be used to plan sales and profit planning. This research was conducted using descriptive research. The results of the analysis conducted in PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) in 2016 can be seen separation can be known semi variabel Rp 2.103.392.041 fixed costs and variable costs Rp 1.826.159.887 with a contribution margin ratio of 56,40% while the BEP Multiproduk knowable that PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) reach break even point at the time of sale of the company is Rp 3.729.594.815 or at the time of sale 58.334 m². Calculation of 10,94% MoS. If the company wants profit rose 25%, the sales to be achieved is Rp 4.207.887.893 or 60.721 m² for product slab marmer and 5.094 m² for product slab kasar. Based on the analysis, the analysis of break even point can be one of the tools that can be considered by the company for use in sales and profit planning policy.

Keyword : Break Even Point mix , Cost, Sales and Profil

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran kepada perusahaan agar dapat merencanakan penjualan dan laba sesuai dengan apa yang diinginkan. Dalam melakukan perencanaan penjualan dan laba terlebih dahulu untuk menentukan titik impas, maka penerapan analisis *break even point* dapat digunakan untuk merencanakan perencanaan penjualan dan laba. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan penelitian deskriptif. Hasil analisis yang telah dilakukan di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tahun 2016 dapat diketahui pemisahan biaya semi variabel dapat diketahui biaya tetap sebesar Rp 2.103.392.041 dan biaya variabel sebesar Rp 1.826.159.887 dengan rasio margin kontribusi sebesar 56,40%, sedangkan BEP Multiproduk diketahui bahwa PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) mencapai *break even point* pada saat penjualan sebesar Rp 3.729.594.815 atau pada saat penjualan mencapai 58.334 m². Perhitungan MoS sebesar 10,94%. Jika perusahaan menginginkan kenaikan laba sebesar 25% maka penjualan yang harus dicapai sebesar Rp 4.207.887.893 atau 60.721 m² untuk slab marmer sedangkan untuk slab kasar sebesar 5.0934. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan peneliti, analisis *break even point* dapat menjadi salah satu alat yang dapat dipertimbangkan oleh perusahaan untuk digunakan dalam perencanaan penjualan dan laba.

Kata Kunci : Break Even Point Multiproduk, Biaya , Penjualan dan Laba

1. PENDAHULUAN

Pada umumnya perusahaan didirikan dengan tujuan utama mendapatkan keuntungan atau laba. Perolehan laba atau keuntungan akan menjadi tolak ukur bagi manajemen perusahaan sebagai pandangan untuk melihat kesempatan maupun peluang dimasa yang akan datang. Laba atau keuntungan diperoleh dari hasil operasi perusahaan dalam periode tertentu guna meningkatkan efisiensi dan efektifitas perusahaan. Untuk menunjang laba yang optimal langkah yang dapat dilakukan oleh manajemen yaitu dengan menyusun suatu perencanaan.

Perencanaan adalah suatu proses dalam menentukan tujuan yang telah diinginkan dengan menggunakan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan tersebut (Carter, 2009:4). Perencanaan mempunyai peran yang sangat penting bagi sebuah perusahaan dalam mendukung kegiatan operasionalnya. Manajemen dapat dikatakan berhasil dalam mengelola perusahaan dapat dilihat dari tingkat laba yang diperolehnya, maka dari itu manajemen harus mampu merencanakan untuk mencapai laba yang optimal dimasa yang akan datang.

Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana operasi perusahaan untuk periode yang akan datang agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu untuk memperoleh laba (Carter, Usry 2005:4). Usaha manajemen dalam mencapai tujuannya untuk memperoleh laba yang optimal tidak dapat terpisahkan dengan masalah penjualan, karena peningkatan penjualan yang tinggi tidak berarti akan diikuti dengan laba yang besar, oleh karena itu perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan.

Perencanaan penjualan merupakan rencana yang telah dibuat oleh perusahaan agar dapat menentukan target atau seberapa banyak hasil produksi yang harus mampu dijual. Penjualan memiliki peran yang penting dalam perusahaan karena penjualan merupakan sumber terbentuknya dari suatu laba, oleh karena itu harga jual dari sebuah produk yang dihasilkan perusahaan, volume produk yang akan dijual dan biaya-biaya berkaitan satu sama lain merupakan faktor yang telah mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Hal ini disebabkan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan akan mempengaruhi penentuan harga jual, besarnya harga jual yang ditentukan perusahaan akan mempengaruhi volume penjualan, kemudian volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi yang dihasilkan

dan akan secara langsung berpengaruh terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Berdasarkan pada salah satu tugas manajemen yaitu merencanakan dan menetapkan suatu keputusan terhadap kegiatan perusahaan dalam meningkatkan penjualan agar laba yang ditargetkan perusahaan dapat tercapai, maka manajemen perusahaan memerlukan suatu informasi yang dapat dijadikan sebagai dasar untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang akan terjadi dan berakibat pada perolehan laba dimasa yang akan datang. Manajemen dalam menjalankan tugasnya secara efektif memerlukan adanya suatu teknik analisis yang dapat digunakan sebagai alat bantu untuk mengetahui hubungan biaya, volume dan laba dalam perencanaan penjualan dan laba yaitu dengan menggunakan analisis *break even point* atau dengan istilah lain yaitu titik impas. Break even point atau titik impas merupakan suatu keadaan dimana dalam menjalankan kegiatan bisnisnya perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya) (Munawir, 2012:184).

Analisis *break even point* sangat berguna bagi manajemen dalam membantu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan, bagaimana hubungan antara volume penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan dan tingkat laba yang diperoleh pada level tertentu. Selain hal tersebut keuntungan yang dapat diperoleh diantaranya informasi mengenai *margin of safety* (margin pengaman) dan *contribution margin* (laba kontribusi). *Margin of safety* atau margin pengaman menunjukkan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan yang masih bisa di tolerir sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi juga belum mendapatkan laba. Sedangkan *contribution margin* (laba kontribusi) merupakan konsep yang penting untuk mengevaluasi kondisi perusahaan (sebagai perbandingan keputusan dalam penganggaran modal).

Penelitian ini dilakukan di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang pertambangan marmer alam dan pengolahannya yang di perhitungkan dipasar karena berdiri sejak 12 mei 1971, dengan produk utama yaitu slab marmer dan slab kasar. Seiring berjalannya waktu mulai bermunculan perusahaan yang bergerak pada bidang industri marmer. Hal ini menyebabkan adanya persaingan yang cukup ketat dikalangan industri marmer. Dengan adanya persaingan tersebut PT Industri Marmer Indonesia

Tulungagung sempat mengalami penurunan laba yang diperolehnya sehingga harus melakukan langkah-langkah dalam mengantisipasi kemungkinan kerugian yang diperoleh, untuk itu perusahaan membutuhkan analisis yang cukup kuat dalam perencanaan penjualan dan laba. Berikut data hasil penjualan dan laba yang diperoleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) Tahun 2014-2016:

Tabel 1 Data Hasil Penjualan Dan Laba yang diperoleh PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung Tahun 2014-2016

Tahun	Total Penjualan	Laba yang Diperoleh
2014	Rp 3.926.020.000	Rp 183.125.363
2015	Rp 4.424.485.000	Rp 283.835.539
2016	Rp 4.188.184.000	Rp 215.795.635

Sumber: PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung Tahun 2016

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui total penjualan pada tahun 2014 sebesar Rp 3.926.020.00 untuk laba yang diperoleh sebesar Rp 183.125.363 kemudian mengalami kenaikan pada tahun 2015 total penjualan sebesar Rp 4.424.485.000 untuk laba yang diperoleh sebesar Rp 283.835.539 dan terjadi penurunan pada tahun 2016 total penjualan sebesar Rp 4.188.184.000 untuk laba yang diperoleh sebesar Rp 215.795.635. Berdasarkan pada uraian diatas, mengingat pentingnya analisis *break even point* sebagai alat bantu manajemen dalam mengetahui hubungan biaya, volume, laba dan perencanaan penjualan dan laba sehingga peneliti ingin melakukan penelitian yang berjudul “ **Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Kebijakan Perencanaan Penjualan dan Laba (Studi Pada PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung Periode 2014-2016)**”.

II. KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Biaya

Biaya (*cost*) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempeunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi tahunan (Firdaus dan Wasilah, 2009:22). Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi, 2015:8).

Penggolongan Biaya

- Biaya Tetap**
Biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat maupun menurun (Carter, 2009:68).
- Biaya Variabel**
Biaya yang dalam jumlah total, bervariasi secara proporsional terhadap perubahan output (Hansen dan Mowen, 2004:86).
- Biaya Semi Variabel**
Biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap dan biaya variabel (Carter, 2009:68).

Pemisahan Biaya Semi Variabel ke Dalam Biaya tetap dan Biaya Variabel

- Metode Tinggi Rendah (*High and Low Points*)**
Merupakan elemen tetap dan elemen variabel suatu biaya yang dihitung menggunakan dua titik (Carter, 2009:72).
- Metode *Scattergraph***
Merupakan kemajuan metode tinggi rendah karena metode ini sudah menggunakan semua data yang tersedia (Carter, 2009:72).
- Metode Kuadrat Terkecil**
Metode ini biasa disebut dengan analisis regresi, secara matematis menentukan garis yang paling sesuai, atau garis regresi linier, melalui sekelompok titik (Carter, 2009:72).

Break Even Point

Titik impas (*break even point*) adalah jumlah penjualan output yang akan menyamakan pendapatan total dengan biaya total yaitu jumlah penjualan output yang akan menghasilkan laba operasi nol (Horngren, Datar, Foster, 2005:75).

Kegunaan *Break Even Point*

Kegunaan atau manfaat dari analisa *break even point* bagi manajemen. Menurut Munawir (2012:209-212):

- Analisis *break even point* dan keputusan penambahan investasi.
- Mampu membantu manajemen dalam pengambilan keputusan untuk menutup usaha atau tidak (memberikan informasi kapan sebaiknya usaha tersebut dihentikan saja).

Asumsi Dasar *Break Even Point*

Kasmir (2013:338) menjelaskan asumsi-asumsi keterbatasan analisis titik impas:

- Biaya**
Biaya yang digunakan hanya dua macam yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh Karen aitu terlebih dahulu harus dipisahkan antara komponen biaya tetap dan biaya variabel pada biaya semi variabel.

- b. Biaya tetap
Biaya yang secara total tidak mengalami perubahan meskipun adanya perubahan volume produksi atau penjualan.
- c. Biaya variabel
Biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi/penjualan.
- d. Harga jual
Pada analisis ini hanya menggunakan satu macam harga jual yang dijual.
- e. Tidak ada perubahan harga jual
Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya ketika ada perubahan biaya akan berhubungan langsung dengan produk.

Penentuan Tingkat Break Even Point

Penentuan tingkat BEP dapat dilakukan dengan metode berikut:

- a. Metode margin kontribusi
Selisih antara harga jual dan biaya produksi variabel yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk (Rusdianto, 2013:132).
- b. Metode grafik
Mengambarkan biaya total dan pendapatan total dalam grafik. “kita hanya membutuhkan dua titik untuk menggambarkan setiap garis yaitu garis biaya total dan garis pendapatan total” (Horngren, Datar, Foster, 2005:77)
- c. Metode matematis

$$BEP_{(unit)} = \frac{FC}{(P-VC/Unit)}$$

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

Sumber: (Kasmir, 2012:340-341)

- d. *Break even point* dengan perubahan
Perolehan titik impas akan berubah-ubah seiring terjadinya berbagai macam perubahan yang terjadi pada lingkungan maupun kebijakan.
- e. *Margin of Safety* (margin pengaman)
Margin pengaman adalah jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian terjadi. Semakin tinggi margin pengaman semakin rendah risiko untuk tidak balik modal (Garrison, Noreen, Brewer, (2006:338).

Break Even Point Multiproduk

Penjualan campuran atau sales mix merupakan suatu gambaran perimbangan penjualan antara beberapa macam produk yang dihasilkan suatu perusahaan (Kasmir, 2010:182).

Perencanaan Penjualan dan laba

Perencanaan

Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting karena akan mempengaruhi secara

langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya (Munawir, 2012:183).

Perencanaan penjualan

Perusahaan mencapai tujuan yang diharapkan melalui penjualan. Pentingnya mempunyai anggaran penjualan terbaik bagi perusahaan harus ditekankan (Blocher, Chen, Lin, 2000:312).

Perhitungan perencanaan tingkat penjualan dalam unit:

$$Penjualan_{(unit)} = \frac{(Biaya tetap + target laba)}{Margin Kontribusi per unit}$$

Sumber: (Horngren, Datar dan Foster, 2005:78)

Kemudian perhitungan tingkat penjualan dalam rupiah:

$$Penjualan_{(Rp)} = \frac{(Biaya tetap + target laba)}{Rasio margin kontribusi}$$

Sumber: (Horngren, Datar dan Foster, 2005:78)

Perencanaan laba

Perencanaan adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan (Carter, 2009:4). Berikut rumus perencanaan laba:

$$\text{Sales Minimal (SM)} = \frac{FC + \text{Keuntungan}}{(1 - VER)}$$

Sumber: (Riyanto, 2001:373)

III. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan menggambarkan semua data subyek atau obyek penelitian dan menggunakan pendekatan kuantitatif.

Fokus penelitian

1. Break Even Point (BEP)

A. Biaya yang terdapat dalam perusahaan, meliputi:

- a. Biaya Tetap
- b. Biaya Variabel
- c. Biaya Semi Variabel

B. Harga jual

C. Volume penjualan

2. Perencanaan Penjualan dan Laba

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dipilih ialah PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) beralamat di jalan raya Gamping, Popoh-Campur darat, Besole, Tulungagung.

Sumber data

Sumber data pada penelitian ini menggunakan data sekunder.

Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini dalam mengumpulkan data menggunakan metode dokumentasi dan observasi.

Instrumen Penelitian

Fasilitas yang digunakan peneliti untuk mempermudah dalam teknik pengumpulan data menggunakan pedoman dokumentasi dan pedoman observasi.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Data yang berhubungan dengan biaya.

Tabel 2 Data Biaya-Biaya PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung Tahun 2016

No	Keterangan	Jumlah
Biaya Produksi		
1	Biaya Bahan Baku	871.387.151
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	345.321.474
	Jumlah	1.216.708.625
Biaya Overhead Pabrik		
3	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	335.953.329
4	Biaya Bahan Penolong	209.576.268
5	Biaya Bahan Bakar	367.225.381
6	Biaya Listrik dan Air	631.729.965
7	Biaya Pemeliharaan	223.691.917
8	Biaya Penyusutan	294.612.552
	Jumlah	2.062.789.412
Biaya Pemasaran		
9	Biaya Gaji Pegawai Pemasaran	72.809.133
10	Biaya Penjualan	110.798.442
	Jumlah	183.607.575
Biaya Administrasi dan Umum		
11	Biaya Gaji bagian Administrasi dan Umum	129.908.278
12	Biaya Perjalanan	106.043.306
13	Iuran dan Pajak PEMDA	60.839.722
14	Biaya Telepon dan Internet	69.039.590
15	Biaya Perlengkapan Kantor	75.615.420
16	Biaya Lain-lain	25.000.000
	Jumlah	466.446.316
	Total Biaya	3.929.551.928

Sumber: PT IMIT (2016)

B. Mengklasifikasikan biaya berdasarkan jenis biaya.

Setelah mengumpulkan data biaya perusahaan langkah selanjutnya mengklasifikasikan biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel:

Tabel 3 klasifikasi biaya-biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Semivariabel
Biaya Produksi			
Biaya Bahan Baku		871.387.151	
Biaya Tenaga Kerja Langsung		345.321.474	
Biaya Overhead Pabrik			
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	335.953.329		
Biaya Bahan Penolong		209.576.268	
Biaya Bahan Bakar			367.225.381
Biaya Listrik dan Air			631.729.965
Biaya Pemeliharaan			223.691.917
Biaya Penyusutan	294.612.552		
Biaya Pemasaran			
Biaya Gaji Bagian Pemasaran	72.809.133		
Biaya Penjualan		110.798.442	
Biaya Administrasi dan Umum			
Biaya Gaji Bagian Adm. dan Umum	129.908.278		
Biaya Perjalanan			106.043.306
Iuran dan Pajak	60.839.722		
Biaya Telepon dan Internet			69.039.590
Biaya Perlengkapan Kantor	75.615.420		
Biaya Lain-lain Adm. dan Umum	25.000.000		
Jumlah	994.738.434	1.537.083.335	1.397.730.159
Total Biaya	3.929.551.928		

Sumber: PT IMIT (2016)

Berdasarkan tabel 3 dapat dapat diketahui total biaya tetap sebesar Rp 994.738.434 kemudian untuk biaya variabel sebesar Rp 1.537.083.335 dan untuk biaya semi variabel diketahui sebesar Rp 1.397.730.159.

C. Memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel

Pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dilakukan dengan menggunakan perhitungan metode kudrat terkecil. Hal ini juga akan memudahkan peneliti untuk menghitung BEP karena dalam analisis BEP hanya menggunakan biaya tetap dan biaya variabel. Berikut hasil perhitungan pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel:

Tabel 4 Rekapitulasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung tahun 2016

No	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Jumlah
1	Biaya Produksi			
2	Biaya bahan Baku		871.387.151	871.387.151
3	Biaya Tenaga Kerja Langsung		345.321.474	345.321.474
4	Overhead Pabrik			
5	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	335.953.329		335.953.329
6	Biaya Bahan Penolong		209.576.268	209.576.268
7	Biaya Bahan Bakar	299.232.795,4	67.992.585,63	367.225.381
8	Biaya Listrik dan Air	560.294.706,4	71.435.258,63	631.729.965
9	Biaya Pemeliharaan	160.518.254,4	63.173.662,57	223.691.917
10	Biaya Penyusutan	294.612.552		294.612.552
11	Biaya Pemasaran			
12	Biaya Gaji Bagian Pemasaran	72.809.133		72.809.133
13	Biaya Penjualan		110.798.442	110.798.442
14	Biaya Administrasi dan Umum			
15	Biaya Gaji Bagian Administrasi dan Umum	129.908.278		129.908.278
16	Biaya Perjalanan Iuran dan Pajak PEMDA	79.445.690,14	26.597.615,86	106.043.306
17	Biaya Telepon dan Internet	60.839.722		60.839.722
18	Biaya Perlengkapan Kantor	9.162.160,95	59.877.429,05	69.039.590
19	Biaya Lain-lain	75.615.420		75.615.420
20	Biaya Lain-lain	25.000.000		25.000.000
21	Total Biaya	2.103.392.041	1.826.159.887	3.929.551.928

Sumber : PT IMIT (Data Diolah)

D. Perhitungan biaya variabel masing-masing produk

Tabel 5 Rekapitulasi seluruh biaya variabel PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung tahun 2016

Keterangan	Slab Marmer (Rp)	Slab Kasar (Rp)	Jumlah (Rp)
Biaya Bahan Baku	779.614.640,9	91.772.510,1	871.387.151
Biaya Tenaga Kerja Langsung	308.953.002,7	36.368.471,15	345.321.473,9
Biaya Bahan Penolong	187.504.172,8	22.072.095,22	209.576.268
Biaya Bahan Bakar	60.831.761,37	7.160.824,261	67.992.585,63
Biaya Listrik dan Air	63.911.859,89	7.523.398,74	71.435.258,63
Biaya Pemeliharaan	56.520.356,31	6.653.306,259	63.173.662,57
Biaya Penjualan	99.129.402,44	11.669.039,56	110.798.442
Biaya Perjalanan	23.796.415,52	2.801.200,324	26.597.615,84
Biaya Telepon dan Internet	53.571.274,6	6.306.154,453	59.877.429,05
Jumlah Biaya	1.633.832.887	192.327.000,1	1.826.159.887

Sumber : PT IMIT (Data Diolah)

Berdasarkan penjelasan pada tabel 5 maka diketahui untuk biaya variabel masing-masing produk, slab marmer sebesar 1.633.832.887 dan untuk slab kasar sebesar Rp 192.327.000,1. Sehingga untuk total keseluruhan sebesar Rp 1.826.159.887.

E. Perhitungan margin kontribusi

Setelah diketahui seluruh biaya tetap dan biaya variabel maka untuk langkah selanjutnya ialah menghitung margin kontribusi. Berikut perhitungan margin kontribusi :

Tabel 6 Margin Kontribusi PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung Tahun 2016

Keterangan	Slab Marmer (BJA) (Rp)	Slab Kasar (SK) (Rp)	Jumlah (Rp)
Penjualan	3.747.094.000	441.090.000	4.188.184.000
Biaya Variabel	1.633.832.887	192.327.000,1	1.826.159.887
Margin Kontribusi	2.113.261.113	248.762.999,9	2.362.024.113

Sumber : PT IMIT (Data Diolah)

Setelah mengetahui margin kontribusi sebesar Rp 2.362.024.113 langkah selanjutnya yaitu menghitung rasio margin kontribusi pada PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung pada tahun 2016 diketahui sebesar 56,40% artinya produk yang diproduksi perusahaan mampu memberikan kontribusi laba sebesar 56,40% terhadap perusahaan.

F. Perhitungan Break Even Point

Analisis BEP bertujuan agar perusahaan mengetahui seberapa penjualan yang harus tercapai agar tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak mendapatkan laba. PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung selama ini memproduksi lebih dari satu macam sehingga menggunakan BEP multiproduk atau BEP mix. Berikut perhitungannya:

a. *Brean Even Point* Multiproduk dalam Rupiah

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{2.103.392.041}{1 - \frac{1.826.159.887}{4.188.184.000}} \\
 &= \frac{2.103.392.041}{1 - 0,436026661} \\
 &= \frac{2.103.392.041}{0,563973339} \\
 &= 3.729.594.815
 \end{aligned}$$

Berdasarkan pada perhitungan BEP multiproduk salam rupiah diatas menunjukkan perusahaan tidak mendapatkan laba maupun rugi atau dengan kata lain impas pada saat penjualan sebesar Rp

3.729.594.815. langkah selanjutnya menghitung BEP multiproduk dalam unit terlebih dahulu diketahui biaya variabel per m² dan margin kontribusi per m². Berikut perhitungannya:

Tabel 7 Biaya Variabel per m²

Jenis Produk	Biaya Variabel (Rp)	Volume Penjualan (M ²)	Biaya Variabel per m ² (Rp)
	1	2	1 : 2
Slab Marmer	1.633.832.887	60.437	27.033,65301
Slab Kasar	192.327.000,1	5.070	37.934,31955

Sumber : PT IMIT (Data Diolah)

Tabel 8 Margin Kontribusi per m²

Jenis Produk	Harga Jual per m ² (Rp)	Biaya Variabel per m ² (Rp)	Contribution Margin per m ² (Rp)
	1	2	1 – 2
Slab Marmer	62.000	27.033,65301	34.966,34699
Slab Kasar	87.000	37.934,31955	49.065,68045

Sumber : PT IMIT (Data Diolah)

Berdasarkan pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa biaya variabel per m² pada slab marmer sebesar Rp 27.033,65301 dan untuk slab kasar sebesar 37.934,31955. Sedangkan untuk margin kontribusi per m² untuk produk slab marmer sebesar Rp 34.966,34699 dan untuk slab kasar sebesar Rp 49.065,68045. Langkah selanjutnya yaitu menghitung margin kontribusi tertimbang untuk menghitung BEP multiproduk dalam unit:

Tabel 9 Margin Kontribusi Tertimbang PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung tahun 2016

Jenis Produk	Perbandingan Penjualan	Contribution Margin per m ²	Contribution Margin Tertimbang
	1	2	3 (1 x 2)
Slab Marmer	$\frac{60.437}{65.507}$	34.966,34699	32.260,08089
Slab Kasar	$\frac{5.070}{65.507}$	49.065,68045	3.797,502555
Total			36.057,58336

Sumber: PT IMIT (Data Diolah)

Berdasarkan pada tabel 9 maka diketahui margin kontribusi tertimbang pada masing-masing produk. Produk slab marmer sebesar Rp 32.260,0808 sedangkan untuk produk slab kasar

sebesar Rp 3.797,502555 sehingga untuk total keseluruhan margin kontribusi sebesar Rp 36.057,58336.

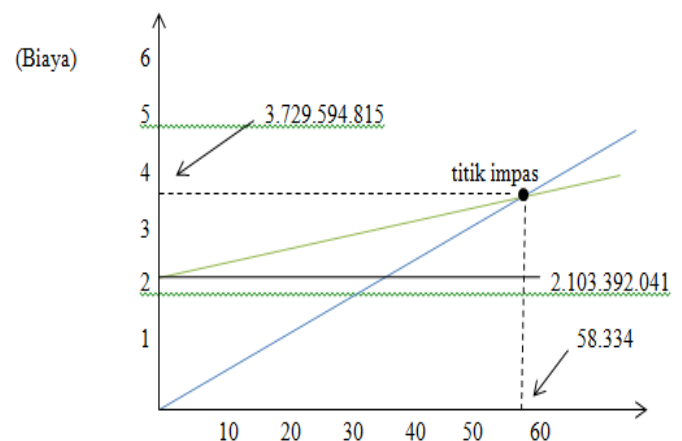
b. Break Even Point Multiproduk dalam Unit

$$BEP = \frac{2.103.392.041}{36.057,58336}$$

$$= 58.334 \text{ m}^2$$

Jadi dapat diketahui titik impas atau *break even point* dapat tercapai pada titik penjualan sebesar 58.334 m².

G. Menggambar Break Even Point ke dalam Grafik



Gambar 1. Grafik BEP Multiproduk

Jadi dapat disimpulkan bahwa, sumbu datar (sumbu x) menggambarkan penjualan (unit terjual) sedangkan untuk sumbu tegak (sumbu y) menggambarkan penghasilan penjualan (biaya). Pada daerah titik impas merupakan perpotongan antara garis penghasilan penjualan dengan garis total biaya, dimana perpotongan terjadi ketika penjualan (unit terjual) sebesar 58.334 m² dan untuk penghasilan penjualan (biaya) sebesar Rp 3.729.594.815.

H. Perhitungan Margin Pengaman

Margin pengaman memiliki tujuan untuk menentukan seberapa jauh penjualan dapat diturunkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Margin pengaman pada PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung sebesar 10,94%. Hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan mengalami penurunan penjualan kurang dari 10,94% tidak akan mengalami kerugian tetapi apabila perusahaan mengalami penurunan lebih dari 10,94% maka PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung akan menderita kerugian tetapi jika penurunan penjualan tepat pada titik batas maksimum yaitu sebesar 10,94% maka PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung

mengalami impas atau BEP yaitu tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak mendapatkan laba.

I. Perencanaan Penjualan dan Laba

Dasar dalam perencanaan penjualan dan laba tersebut ialah berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada tahun 2016. Kemudian dilanjutkan dengan menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai sehingga mencapai laba yang diharapkan perusahaan. Berdasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun sebelumnya sehingga PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung merencanakan kenaikan laba pada tahun berikutnya sebesar 25%. Jika perusahaan ingin mencapai laba sebesar 25% maka perusahaan harus mampu menjual produknya sebesar 111.655 m². Untuk penjualan masing-masing produk pada slab marmer sebesar (60.721 x 62.000) = Rp 3.764.702.000 dan pada penjualan slab kasar sebesar (5.094 x 87.000) = Rp 443.178.000 sedangkan biaya variabel untuk slab marmer sebesar (60.721 x 27.033,65301) = Rp 1.641.510.444 dan biaya variabel untuk slab kasar sebesar (5.093 x 37.934,31955) = Rp 193.237.423,8.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Perhitungan pada BEP multiproduk diketahui bahwa PT Industri marmer Indonesia Tulungagung mencapai BEP ketika penghasilan penjualan sebesar Rp 3.729.594.815 atau pada saat penjualan sebesar 58.334 m².
2. Jika PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung menginginkan kenaikan laba sebesar 25% maka penjualan yang harus dicapai sebesar Rp 4.207.887.893 atau 111.655 m².

B. Saran

Manajemen perusahaan sebaiknya menggunakan biaya secara efisien agar laba yang diperoleh pada tahun berikutnya dapat optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, Chen, Lin. 2000. *Manajemen Biaya*. Buku 1. Jakarta : Salemba Empat
- Carter K William, Usry Milton F. 2005. *Akuntansi Biaya*. Buku 2, edisi 13. Jakarta : Salemba Empat
- Carter K William. 2009. *Akuntansi Biaya : Cost Accounting*. Buku 1, edisi 14. Jakarta : Salemba Empat

- Dunia Firdaus Ahmad, Wasilah. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 2. Jakarta : Salemba Empat
- Garrison Ray H, Noreen Eric W, Brewer Peter C. 2006. *Managerial Accounting: Akuntansi Manajerial*. Buku 1, edisi 11. Jakarta : Salemba Empat
- Hansen Don R, Maryanne M. Mowen. 2004. *Management Accounting*. Buku 1, edisi tujuh. Jakarta : Salemba Empat
- Horngren Charles T, Srikant M. Datar, George Foster. 2005. *Akuntansi Biaya : Penekanan Manajerial*. Jilid 1, edisi 11. Jakarta : PT Indeks kelompok gramedia
- Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : Rajawali Pers
- _____. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : Salemba Empat
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Munawir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Yogyakarta : Liberty
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : BPFE
- Rusdianto. 2013. *Akuntansi Manajemen : Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta : Erlangga