

**PENGGUNAAN ANALISIS *BREAK EVEN POINT (BEP)* DALAM
PERENCANAAN LABA TAHUN 2019 PEMBUDIDAYAAN LELE
H. WAHIB LERAN MANYAR GRESIK**

Maulida Nashuha Fajri¹, Denny Astanto²

¹Universitas Gresik, ²Universitas Gresik

ABSTRACT

The research aims to know break even point (BEP) analysis for profits planning of H. Wahib catfish cultivation Leran Manyar Gresik. The company use the break even point analysis to figure out the profit volume estimation of cost, level of sales and production volume in achieving profit planning.

Based on data analysis break even from catfish selling in 2016 was reached in the amount of 1.671 Kg or Rp. 25.079.365,- while in 2017 break even from catfish selling was reached in the amount of 1.512 Kg or Rp. 23.636.363,- and in 2018 break even from catfish selling was reached in the amount of 1.638 or Rp. 26.470.588,-.

Results of this study was the differences in the achievements of break even points in Rupiahs and in quantity in each year. This is because of differences in the magnitude of the costs incurred by the company every year. However for each year, that a sample taken by the author can be seen that the sales made by the company is good and always be above the break even point, which means the company has been able to achieve a profit every year.

Keywords: *break even point, profit*

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha di Indonesia sudah semakin berjalan sangat cepat dan mengakibatkan daya beli saat ini semakin meningkat, hal tersebut berpengaruh besar pada perusahaan dalam menentukan tingkat harga dan volume penjualan. Setiap usaha bisnis didirikan untuk mencapai tujuan guna mendapatkan laba yang maksimal, dengan hal ini maka dibutuhkan peran dari manajemen perusahaan untuk dapat melihat kemungkinan kesempatan usaha dimasa yang akan datang. Manajemen perusahaan perlu untuk menyusun suatu perencanaan yang juga merupakan salah satu dari fungsi dasar manajemen.

Dalam rangka memproduksi atau menghasilkan suatu produk, baik barang maupun jasa, perusahaan terkadang perlu terlebih dahulu merencanakan berapa besar laba yang ingin diperoleh. Artinya dalam hal ini besar laba merupakan prioritas yang harus dicapai perusahaan, disamping hal-hal lainnya. Agar perolehan laba mudah ditentukan, salah satu caranya adalah perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu berapa titik impasnya. Artinya perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian atau keuntungan.

Pembudidayaan lele H. Wahib adalah industri keluarga dan rumahan yang bergerak dalam bidang jasa

pembudidayaan ikan lele. Usaha ini didirikan oleh H. Moh. Wahib yang terletak di Jalan Aslimiyah Pesantren Leran Desa Leran, Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik. Pembudidayaan lele H. Wahib ini selain merupakan industri rumahan juga menyuplai ikan lele yang siap konsumsi untuk pedagang sayur eceran dan untuk warung tenda pecel lele di daerah sekitar lokasi pembudidayaan ikan lele tersebut. Di daerah sekitar bisa dibidang pembudidayaan lele milik H. Moh. Wahib ini satu-satunya yang sukses dan juga sering mengikuti seminar yang diadakan oleh Pemerintahan untuk mengembangkan usahanya agar bisa lebih dikenal lagi.

Pemilik dari pembudidayaan lele dalam menetapkan keuntungan hanya berdasarkan keputusan dimana pemilik berpedoman pada semakin tinggi hasil panen yang diperoleh maka semakin tinggi laba yang diperoleh tanpa menghitung berapa biaya yang sudah dikeluarkan sebelumnya, sehingga sering terjadi kesalahan dalam menetapkan berapa biaya sesungguhnya selama proses operasional. Oleh karena itu, untuk mencegah kesalahan tersebut pemilik harus mencatat dan menghitung berapa banyak biaya yang dikeluarkan serta keuntungan yang di dapat setiap panen. Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik untuk mengambil judul "**Penggunaan Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam Perencanaan Laba Tahun 2019 Pembudidayaan Lele H. Wahib Leran Manyar Gresik**".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam penentuan

perencanaan laba tahun 2019 pada pembudidayaan lele H. Wahib Leran Manyar Gresik ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana analisis *Break Even Point* (BEP) dalam penentuan perencanaan laba tahun 2019 pada pembudidayaan lele H. Wahib Leran Manyar Gresik.

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perencanaan Biaya

Perencanaan merupakan suatu usaha untuk merumuskan tujuan dan menyusun program operasional yang lengkap dalam rangka mencapai tujuan tersebut, termasuk pula proses penentuan strategi yang disusun untuk jangka panjang dan jangka pendek. (Dunia & Wasilah, 2016:04)

2.2 Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Menurut Dunia & Wasilah (2016:28) "Biaya tetap adalah biaya-biaya yang secara total tetap tidak berubah dengan adanya perubahan tingkat kegiatan atau volume dalam batas-batas dari tingkat kegiatan yang relevan atau dalam periode waktu tertentu."

Menurut Dunia & Wasilah (2016:26) "Biaya variabel adalah biaya-biaya yang dalam total berubah secara langsung dengan adanya perubahan tingkat kegiatan atau volume, volume produksi ataupun volume penjualan."

2.3 Analisis *Break Even Point*

Menurut Sujarweni (2017:121) "titik impas atau *break even point* (BEP) adalah suatu kondisi dimana perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan untung maupun menderita kerugian."

Menurut Manahan (2013:47) Analisis *Break Even Point* (BEP)

disebut juga dengan *Cost-Volume-*

Profit. Break even point merupakan analisis yang menunjukkan hubungan antara investasi dan volume produksi atau penjualan untuk mendapatkan suatu tingkat profitabilitas. Karena *break even point* merupakan suatu pendekatan yang didasarkan pada hubungan antara penjualan dan biaya. Level penjualan dimana korporasi tidak memperoleh laba atau penjualan sama dengan biayanya disebut sebagai

titik pulang pokok atau *break even point*.

Margin of Safety (MoS) merupakan persentase batas penurunan penjualan sampai dengan keadaan *break even point*. *Margin of Safety* juga merupakan batas risiko penurunan penjualan hingga perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. (Wardiyah, 2017:258)

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, dimana peneliti menjelaskan, menguraikan, dan memberikan gambaran mengenai

Break Even Point. Peneliti memperoleh data dengan mengambil data laporan biaya perusahaan serta wawancara secara langsung dengan pemilik tentang hal-hal yang berkaitan dengan objek penelitian.

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat yang menjadi objek penelitian adalah Pembudidayaan Lele H. Wahib yang bertempat di

Jl. Aslimiyah Pesantren Leran, Manyar, Gresik. Waktu penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah dimulai pada bulan Maret hingga Juni.

3.2 Metode Analisis Data

1. Untuk menentukan besarnya *Break Even Point*

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

$$BEP\ Rupiah = \frac{FC}{1 - VC/S}$$

2. Untuk menentukan *Margin of Safety*

$$Mos = \frac{Penjualan\ per\ bujet - Perjualan\ per\ titik\ impas}{Perjualan\ per\ bujet} \times 100\%$$

(*Break Even Point*)

Keterangan :

BEP = Analisis Titik Impas

FC = Biaya Tetap

(Fixed Cost)

VC = Biaya Variabel
 Persatuan (Variabel Cost)
 P = Harga Jual Per Satuan
 (Price)
 S = Jumlah Penjualan (Sales
 Volume)

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Data dari perusahaan yang telah diperoleh dan sudah diolah disajikan dalam tabel 4.2 yang berisi

tentang hasil penjualan dan harga jual pada tahun 2016, 2017, dan 2018.

Tabel 4.2 Hasil Penjualan dan Harga Jual

Tahun	Total Penjualan	Harga Jual/Kg	Total yang Terjual (Kg)
2016	Rp 42.332.000	Rp 15.000,-	2.822
2017	Rp 44.177.000	Rp 15.500,-	2.850
2018	Rp 50.311.800	Rp 16.000,-	3.144

Sumber : Diolah oleh peneliti

Analisis *break even* dimulai dengan mengklasifikasikan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Tabel

berikut menggambarkan klasifikasi biaya-biaya dari tahun 2016 hingga tahun 2018.

Tabel 4.3 Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel

URAIAN	2016	2017	2018
Biaya Variabel :			
Benih Ikan	Rp 3.625.000	Rp 2.815.000	Rp 3.530.000
Pakan Ikan	Rp 9.072.000	Rp 9.270.000	Rp 9.643.000
Listrik	Rp 2.944.000	Rp 2.688.000	Rp 2.581.000
TOTAL	Rp 15.641.000	Rp 14.773.000	Rp 15.754.000
Biaya Tetap :			
Gaji Karyawan	Rp 14.400.000	Rp 14.400.000	Rp 16.200.000
Pemeliharaan	Rp 1.400.000	Rp 1.200.000	Rp 1.800.000
TOTAL	Rp 15.800.000	Rp 15.600.000	Rp 18.000.000

Sumber: Diolah oleh peneliti

Tabel dibawah ini menggambarkan tentang perhitungan biaya-biaya, yaitu

biaya variabel, biaya tetap dan biaya per kg produk.

Tabel 4.4 Perhitungan Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Uraian	2016		2017		2018	
	Total (Rp)	Per Kg	Total (Rp)	Per Kg	Total (Rp)	Per Kg
Total Biaya Variabel	15.641.000		14.773.000		15.754.000	
Total Biaya Variabel per Kg		5.542		5.183		5.010
Total Biaya Tetap	15.800.000		15.600.000		18.000.000	

Sumber: Diolah oleh peneliti

Berdasarkan realisasi tahun 2016, 2017, dan 2018 perusahaan dapat melakukan proyeksi perencanaan biaya, perencanaan laba dan menyusun anggaran lain. Dengan mengetahui anggaran penjualan tahun 2016, 2017, dan 2018, manajemen

dapat merencanakan laba yang diinginkan perusahaan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki perusahaan. Setelah data anggaran penjualan diketahui maka dapat dihitung rencana laporan laba dengan metode kontribusi seperti tertera dalam tabel 4.5 berikut.

Tabel 4.5 Laporan Anggaran Laba Kontribusi

Uraian	2016	2017	2018
Barang yang Terjual (kg)	2.822	2.850	3.144
Harga Jual	Rp 15.000	Rp 15.500	Rp 16.000
Penjualan	Rp 42.332.000	Rp 44.177.000	Rp 50.311.800
Biaya Variabel	Rp 15.641.000	Rp 14.773.000	Rp 15.754.000
Contribution Margin (CM)	Rp 26.691.000	Rp 29.404.000	Rp 34.557.800
Biaya Tetap	Rp 15.800.000	Rp 15.600.000	Rp 18.000.000
Laba Bersih	Rp 10.891.000	Rp 13.804.000	Rp 16.557.800

Sumber: Diolah oleh peneliti

- *Ratio Contribution Margin* dapat dihitung sebagai berikut :

Ratio Contribution Margin tahun 2016:

$$RCM = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{26.691.000}{42.332.000} \times 100\%$$

$$= 63\%$$

Ratio Contribution Margin tahun 2017 :

$$RCM = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{29.404.000}{44.177.000} \times 100\%$$

$$= 66\%$$

Ratio Contribution Margin tahun 2018 :

$$RCM = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{34.557.800}{50.311.800} \times 100\%$$

$$= 68\%$$

Ratio Contribution Margin (RCM) sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana *contribution margin* akan dipengaruhi oleh total penjualan. Tahun 2016 Pembudidayaan lele H. Wahib memiliki *ratio contribution margin (RCM)* 63%. Hal ini berarti bahwa Pembudidayaan lele H. Wahib merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 42.332.000 untuk tahun 2016, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 26.691.000 dan memperoleh laba sebesar Rp. 10.891.000

Tahun 2017 Pembudidayaan lele H. Wahib memiliki *ratio contribution margin (RCM)* 66%. Hal

ini berarti bahwa Pembudidayaan lele H. Wahib merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 44.177.000 untuk tahun 2017, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 29.404.000 dan memperoleh laba sebesar Rp. 13.804.000

Tahun 2018 Pembudidayaan lele H. Wahib memiliki *ratio contribution margin (RCM)* 68%. Hal ini berarti bahwa Pembudidayaan lele H. Wahib merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 50.311.800 untuk tahun 2018, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 34.557.800 dan memperoleh laba sebesar Rp. 16.557.800,-.

laba, terutama informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

4.3.2 Break Even Point

Break even penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume, dan

Berikut perhitungan *break even point* 2017 sampai dengan tahun 2018.
 untuk masing-masing tahun dari tahun

- **Break Even Point pada tahun 2016 adalah :**

$$\begin{aligned}
 BEP \text{ Rupiah} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \text{Biaya Variabel/Penjualan}} \\
 &= \frac{Rp. 15.800.000}{1 - Rp. 15.641.000/Rp. 42.332.000} \\
 &= \frac{Rp. 15.800.000}{1 - 0,369} \\
 &= \frac{Rp. 15.800.000}{0,63}
 \end{aligned}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = Rp. 25.079.365, -$$

$$\begin{aligned}
 BEP (Kg) &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}} \\
 &= \frac{Rp. 15.800.000}{Rp. 15.000 - Rp. 5.542} \\
 &= \frac{Rp. 15.800.000}{Rp. 9.458}
 \end{aligned}$$

$$BEP (Kg) = 1.671 \text{ Kg}$$

- **Break Even Point pada tahun 2017 adalah :**

$$\begin{aligned}
 BEP \text{ Rupiah} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \text{Biaya Variabel/Penjualan}} \\
 BEP \text{ Rupiah} &= \frac{Rp. 15.600.000}{1 - Rp. 14.773.000/Rp. 44.177.000} \\
 &= \frac{Rp. 15.600.000}{1 - 0,334} \\
 &= \frac{15.600.000}{0,66}
 \end{aligned}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = Rp. 23.636.363, -$$

$$BEP (Kg) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{Rp. 15.600.000}{Rp. 15.500 - Rp. 5.183} \\
 &= \frac{Rp. 15.600.000}{Rp. 10.317}
 \end{aligned}$$

$$BEP (Kg) = 1.512 Kg$$

- **Break Even Point** pada tahun 2018 adalah :

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \text{Biaya Variabel/Penjualan}}$$

$$\begin{aligned}
 BEP \text{ Rupiah} &= \frac{Rp. 18.000.000}{1 - Rp. 15.754.000/Rp. 50.311.800} \\
 &= \frac{Rp. 18.000.000}{1 - 0,313} \\
 &= \frac{18.000.000}{0,68} \\
 &= Rp. 26.470.588, -
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 BEP (Kg) &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}} \\
 &= \frac{Rp. 18.000.000}{Rp. 16.000 - Rp. 5.010} \\
 &= \frac{Rp. 18.000.000}{Rp. 10.990}
 \end{aligned}$$

$$BEP (Kg) = 1.638 Kg$$

Break even point (BEP) menunjukkan penjualan perusahaan tidak mendapatkan laba dan tidak mendapatkan rugi. Pada tahun 2016 *BEP* perusahaan sebesar Rp. 25.079.365 dan *BEP* dalam Kg sebesar 1.672 kg yang berarti pada tahun 2016 perusahaan mampu menutupi biaya tersebut untuk mencapai impas.

Pada tahun 2017 *BEP* perusahaan sebesar Rp. 23.636.363

dan *BEP* dalam Kg sebesar 1.512 kg yang berarti pada tahun 2017 perusahaan mampu menutupi biaya tersebut untuk mencapai impas.

Pada tahun 2018 *BEP* perusahaan sebesar Rp. 26.470.588 dan *BEP* dalam Kg sebesar 1.638 kg yang berarti pada tahun 2018 perusahaan mampu menutupi biaya tersebut untuk mencapai impas.

4.3.3 Margin Of Safety (MOS)

Margin of safety menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh

turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *break even*. Dengan kata lain, angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian. *Margin of safety* merupakan elemen untuk mengukur keamanan perusahaan.

Margin of safety menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even point*. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian.

- *Margin Of Safety* dapat dihitung sebagai berikut :

Margin Of Safety pada tahun 2016:

$$\begin{aligned} MOS &= \frac{\text{Anggaran Penjualan} - BEP}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{Rp. 42.332.000 - Rp. 25.079.365}{Rp. 42.332.000} \times 100\% \\ &= \frac{Rp. 17.252.635}{Rp. 42.332.000} \times 100\% \\ &= 0,4075 \times 100\% \end{aligned}$$

$$MOS = 40,75 \%$$

$$MOS \text{ Rupiah} = MOS \times \text{Anggaran Penjualan}$$

$$= 40,75 \% \times Rp. 42.332.000$$

$$MOS \text{ Rupiah} = Rp. 17.250.290$$

Margin Of Safety pada tahun 2017:

$$\begin{aligned} MOS &= \frac{\text{Anggaran Penjualan} - BEP}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{Rp. 44.177.000 - Rp. 23.636.363}{Rp. 44.177.000} \times 100\% \\ &= \frac{Rp. 20.540.637}{Rp. 44.177.000} \times 100\% \\ &= 0,4649 \times 100\% \end{aligned}$$

$$MOS = 46,49 \%$$

$$MOS \text{ Rupiah} = MOS \times \text{Anggaran Penjualan}$$

$$= 46,49 \% \times Rp. 44.177.000$$

$$= Rp. 20.537.887$$

Margin Of Safety pada tahun 2018 :

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

$$= \frac{Rp. 50.311.800 - Rp. 26.470.588}{Rp. 50.311.800} \times 100\%$$

$$= \frac{Rp. 23.841.212}{Rp. 50.311.800} \times 100\%$$

$$= 0,4738 \times 100\%$$

$$MOS = 47,38 \%$$

$$MOS \text{ Rupiah} = MOS \times \text{Anggaran Penjualan}$$

$$= 47,38 \% \times Rp. 50.311.800$$

$$MOS \text{ Rupiah} = Rp. 23.837.730$$

Hasil perhitungan *margin of safety* diatas dapat dilihat bahwa batas maksimum penjualan boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Untuk tahun 2016, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 17.250.290 atau sebesar 40,75% dari penjualan. Untuk tahun 2017, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 20.537.887 atau sebesar 46,49% dari penjualan. Untuk tahun 2018, batas

maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 23.837.730 atau sebesar 47,38% dari penjualan.

4.3.4 Perencanaan Laba Tahun 2019
 Pada tahun 2019 peneliti mengestimasi perencanaan anggaran penjualan meningkat 20% dari laporan anggaran laba kontribusi pembudidayaan lele H. Wahib tahun 2018 yang disajikan pada tabel 4.6 berikut :

Tabel 4.6 Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2019 Naik 20%

URAIAN	Penjualan Pembudidayaan Lele H. Wahib
Penjualan	60.374.160
Biaya Variabel	18.904.800
Margin Kontribusi	41.469.360
Biaya Tetap	18.000.000
Laba Bersih	23.469.360

$$\begin{aligned}
 \text{Kuantiti 2019} &= \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Harga Jual per Unit}} \\
 &= \frac{60.374.160}{16.000} \\
 &= 3.773 \\
 \text{Biaya Variabel per Kg} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Kuantiti}} \\
 &= \frac{18.904.800}{3.773} \\
 &= 5.011
 \end{aligned}$$

Ratio Contribution Margin (RCM) tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Ratio Contribution Margin} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{41.469.360}{60.374.160} \times 100\% \\
 &= 68\%
 \end{aligned}$$

Tahun 2019 pembudidayaan lele H. Wahib memiliki Ratio Contribution Margin (RCM) sebesar 68%. Hal ini berarti bahwa

pembudidayaan lele H. Wahib merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 60.374.160,-.

- Titik Impas atau *Break Even Point (BEP)* dan Perencanaan Laba

***Break Even Point (BEP)* tahun 2019 adalah :**

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Ratio Contribution Margin}} \\
 &= \frac{18.000.000}{68\%} \\
 &= \text{Rp. } 26.470.588, -
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (kg)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}} \\
 &= \frac{18.000.000}{16.000 - 5.011}
 \end{aligned}$$

$$= \frac{18.000.000}{10.989}$$

$$= 1.638$$

Margin Of Safety (MOS)

Margin Of Safety (MOS) total tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut :

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

$$= \frac{\text{Rp. 60.374.160} - \text{Rp. 26.470.588}}{\text{Rp. 60.374.160}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. 33.903.572}}{\text{Rp. 60.374.160}} \times 100\%$$

$$= 0,5615 \times 100\%$$

$$= 56,15 \%$$

MOS Rupiah = *MOS* x Anggaran Penjualan

$$= 56,15 \% \times \text{Rp. 60.374.160}$$

$$= \text{Rp. 33.900.091, -}$$

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat margin keamanan tahun 2019 sebesar 56,15% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah

maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 33.900.091,-

PENUTUP

Kesimpulan

1. Dari hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti bahwa perusahaan mampu mencapai titik impas atau mencukupi biaya-biaya pada tahun 2016, 2017, dan 2018. Dimana pada tahun 2016 titik impas yang dicapai perusahaan sebesar Rp. 25.079.365 dan BEP per Kg sebesar 1.671 dengan total pendapatan atau penjualan sebesar Rp. 42.332.000 dan biaya tetap sebesar Rp. 15.800.000,-. Pada tahun 2017 titik impas yang dicapai perusahaan sebesar Rp. 23.636.363

dan BEP per Kg sebesar 1.512 dengan total pendapatan atau penjualan sebesar Rp. 44.177.000 dan biaya tetap sebesar Rp. 15.600.000,-. Pada tahun 2018 titik impas yang dicapai perusahaan sebesar Rp. 26.470.588 dan BEP per Kg sebesar 1.638 dengan total pendapatan atau penjualan sebesar Rp. 50.311.800 dan biaya tetap sebesar Rp. 18.000.000,-

2. *Margin Of Safety* pada tahun 2016 sebesar 40,75%, tahun 2017 sebesar 46,49%, dan pada tahun 2018 sebesar 47,38%. Semakin tinggi *margin of safety* suatu perusahaan dapat dikatakan semakin baik

karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Semakin kecil *margin of safety* berarti semakin cepat perusahaan menderita kerugian, dalam hal ini terdapat penurunan jumlah penjualan yang nyata.

3. Estimasi perencanaan laba mulai dari perhitungan titik impas, mengetahui margin keamanan, dan penjualan yang akan direncanakan untuk tahun anggaran 2019 adalah sebagai berikut :

- a. Tahun 2019 BEP pembudidayaan lele H. Wahib sebesar Rp. 26.470.588,- yang berarti bahwa pada tahun 2019 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas. Untuk mendapatkan proyeksi laba tahun 2019 sebesar Rp. 23.469.360,- pembudidayaan lele H. Wahib harus dapat menjual lele sebanyak 1.638 kg.
- b. Margin keamanan tahun 2019 sebesar 56,15% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan

target pendapat penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 33.900.09,-.

- c. Tahun 2019 yang direncanakan untuk memperoleh keuntungan sebesar 20% dari penjualan maka usaha H. Wahib harus dapat menjual sebesar Rp. 60.374.160,-.

Saran

1. Kapasitas penjualan dalam usaha pembudidayaan lele H. Wahib cukup tinggi. Hal ini memungkinkan usaha H. Wahib untuk meningkatkan penjualan sesuai dengan kapasitas yang ada, sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap kenaikan laba.
2. Meningkatkan jumlah pelanggan agar penjualan lele dapat meningkat.
3. Melakukan promosi untuk memperluas pangsa pasar.
4. Memperhitungkan perubahan-perubahan dari segi harga jual, biaya-biaya yang dikeluarkan dan perubahan volume produksi ataupun penjualan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dunia, Firdaus. A dan Wasilah. 2016. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat
- Kasmir. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Depok: Rajawali Pers
- Mulyadi. 2010. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM Yogyakarta
- Munawir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty
- Rusdiana. 2014. *Manajemen Operasi*. Bandung: Pustaka Setia
- Sartono, R. Agus. 2010. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta
- Sudana, I Made. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan*

Teori dan Praktik. Jakarta:
Erlangga

Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta

Sujarweni, V. Wiratna. 2017. *Analisis Laporan Keuangan Teori, Aplikasi, dan Hasil Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press

Tampubolon, Manahan P. 2013. *Manajemen Keuangan (Finance Management)*. Jakarta: Mitra Wacana Media

Wardiyah, Mia Lasmi. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Pustaka Setia

Zulganef. 2018. *Metode Penelitian Bisnis dan Manajemen*. Bandung: PT. Refika Aditama