

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA DANBO DRAMABOX DC. COLLECTION DI DESA TRIBUNGAN KECAMATAN MANGARAN KABUPATEN SITUBONDO

Karnadi¹⁾, Atika Dwi Hermawati²⁾

Email : karnadi68@gmail.com

Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

Abstract

This study aims to (1) To find out how many breck even points in 2015-2017 (2) To find out how many sales plans are in 2018 and 2019 (3) To find out how many minimum sales must be achieved so that the company does not lose (4) To find out how much profit planning in 2018 and 2019. The method used in this study is a quantitative method. The results of the study were the break even point for 2015 in the first semester of Rp. 29,103,640 with a margin of safety of 28%, semester II of Rp. 32,577,057 with a margin of safety of 31%. In 2016 the third semester amounted to Rp. 35,151,516 with a margin of safety of 35%, semester IV of Rp. 36,776,275 with a margin of safety of 39%. Year 2017 semester V of Rp. 43,376,025 with a margin of safety of 35%, semester VI of Rp. 42.79.674 with a margin of safety of 49%. Year 2018 targets profit in the VII semester, which is Rp. 16,634,975, semester VIII which is Rp. 18,902,975 and in 2019 in the IX semester that is Rp. 23,892,575, semester X which is Rp. 26,378,975.

Keywords: *Break Even Point, Profit Planning Tool, Danbo Dramabox*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan persaingan di dunia usaha di Indonesia sudah semakin sangat cepat dan mengakibatkan daya beli saat ini semakin meningkat, hal tersebut berpengaruh pada besarnya 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.

Manajemen yang dikatakan berhasil dalam mengelola perusahaan dapat diketahui dari tingkat besarnya volume penjualan pada perusahaan, dengan besarnya volume penjualan maka mencerminkan besarnya laba yang diperoleh perusahaan. Besarnya laba yang diperoleh perusahaan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu biaya yang digunakan, harga jual produk, volume produksi, dan volume penjualan. Biaya yang digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk tersebut. Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk dan jasa tersebut. Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa. Dan volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi (Halim dkk, 2014:49).

Tugas manajemen yaitu untuk merencanakan, serta menetapkan suatu keputusan terhadap kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan-perubahan yang mungkin terjadi atas biaya yang dikeluarkan, volume penjualan, serta harga produk, maka dengan hal tersebut manajemen

perusahaan memerlukan suatu informasi yang dapat dijadikan acuan untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat terhadap laba di masa yang akan datang. Guna menunjang manajemen untuk dapat menyukseskan tugasnya tersebut secara efektif dan konsisten maka perusahaan memerlukan adanya suatu teknik analisis yang digunakan sebagai alat bantu untuk mempelajari dan mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba. Teknik tersebut dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek.

Menurut Halim dkk (2014:74) dengan menggunakan analisis biaya – volume-laba (*cost-volume-profit analysis*), maka dapat dianalisis keterkaitan biaya, harga, dan volume penjualan dan volume produksi sehingga para manajer dapat mengetahui dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba. Analisis biaya volume dan laba akan memudahkan perusahaan dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam upaya mencapai laba yang telah ditentukan.

Analisis biaya, volume dan laba berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan jumlah produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Dapat pula dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Analisis impas (*break even*) adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (Riyanto, 2013:359).

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat disimpulkan *Break Even* atau titik impas itu sendiri diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak menderita rugi dan tidak pula untung (penghasilan = total biaya). Suatu perusahaan dapat dikatakan sedang berada pada kondisi yang

impas yaitu ketika hasil dari penjualan yang diperoleh perusahaan itu besarnya sama dengan keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang bersangkutan.

DC Collection merupakan salah satu usaha kerajinan rumahan di Kabupaten Situbondo. Usaha tersebut memproduksi danbo yang beralamat di Desa Tribungan, Kecamatan Mangaran, Kabupaten Situbondo. Usaha ini tergolong usaha baru yang berdiri sejak 2014. DC Collection memproduksi berbagai macam bentuk danbo, yaitu danbo gantungan kunci, danbo dramabox, danbo miniatur, danbo couple, dan sebagainya. DC Collection telah mengalami perkembangan yang cukup pesat, yang dilihat dari permintaan konsumen pada danbo di DC Collection terus mengalami peningkatan, hal ini ditandai dengan volume penjualan yang terus meningkat dan dapat dilihat dari peningkatan omzet yang dimiliki DC Collection dari tahun ke tahun yang menunjukkan peningkatan, dan memiliki pemasaran yang cukup luas. Danbo dramabox merupakan salah satu produk yang paling banyak diminati oleh konsumen dari DC Collection, karena memiliki macam-macam bentuk desain atau karakter misalkan danbo dramabox anniversary, danbo dramabox cafe, danbo dramabox taman, danbo dramabox pernikahan dan lain sebagainya.

Setelah peneliti melakukan observasi di DC Collection ternyata belum pernah menggunakan analisis biaya-volume-laba dalam merencanakan labanya. Usaha ini hanya berpedoman pada semakin tinggi tingkat penjualan semakin banyak laba yang diperoleh. DC Collection hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa adanya suatu perencanaan laba.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul

“Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Laba Pada Danbo Dramabox DC Collection di Desa Tribungan Kecamatan Mangaran Kabupaten Situbondo”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang sudah dikemukakan dalam latar belakang, permasalahan dalam proses penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Berapakah *breck even point* pada tahun 2015-2017?
2. Berapakah rencana penjualan pada tahun 2018 dan tahun 2019?
3. Berapakah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak rugi ?
4. Berapakah perencanaan laba tahun 2018 dan tahun 2019 ?

Tinjauan Pustaka

Manajemen Keuangan

Menurut Fahmi (2013:2), manajemen keuangan merupakan gabungan dari ilmu dan seni yang membahas, mengkaji dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan dengan mempergunakan seluruh sumber daya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dan membagi dana dengan tujuan memberikan keuntungan atau kemurahan bagi pemegang saham dan *suistainability* (keberlanjutan) usaha perusahaan.

Laporan Keuangan

Pengertian Laporan Keuangan

Samryn (2015:30) mengatakan bahwa laporan keuangan merupakan ikhtisar-ikhtisar yang menggambarkan posisi keuangan, hasil usaha, dan arus kas serta perubahan ekuitas sebuah organisasi dalam satu periode waktu tertentu. Laporan keuangan yang lengkap terdiri dari neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, laporan

perubahan modal/ekuitas, dan catatan atas laporan keuangan.

Biaya

Menurut Mulyadi (2014:8) “biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”. Ada tiga unsur pokok dalam definisi biaya tersebut adalah :

- a. Diukur dalam satuan uang
- b. Telah terjadi atau secara potensial akan terjadi
- c. Pengorbanan untuk tujuan tertentu.

Penggolongan Biaya

Menurut Mulyadi (2014:13) biaya dapat digolongkan sebagai berikut :

1. Objek pengeluaran
2. Fungsi pokok dalam perusahaan
 - a. Biaya produksi
 - b. Biaya pemasaran.
 - c. Biaya administrasi dan umum

Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai

Menurut Mulyadi (2014:14) biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan yaitu :

- a. Biaya langsung (*direct cost*)
 Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Contohnya biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
- b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*)
 Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik.

Perilaku Biaya

Menurut Mulyadi (2014:15), berdasarkan penggolongan biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas. Biaya digolongkan sebagai berikut :

a. Biaya Tetap

Menurut Mulyadi (2014:15), Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Contohnya biaya sewa gedung, gaji karyawan, dan lain-lain.

b. Biaya Variabel

Menurut Mulyadi (2014:15), Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

b. Biaya Semi Variabel

Menurut Mulyadi (2014:15), Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Contohnya biaya listrik, biaya telepon, biaya air, biaya gas dan lain-lain.

Menurut Riwayadi (2006:156) metode yang bisa digunakan untuk memilah biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel yaitu :

- 1) Metode biaya terjaga (*stand-by cost method*)
- 2) Metode titik tinggi dan titik terendah (*high and low point method*)
- 3) Metode diagram pencar (*scatterraph*)
- 4) Metode kuadrat kerkecil (*lest square method*)

c. Biaya semi fixed

Biaya semi fixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

Volume Penjualan

Menurut Mulyadi (2014:239), volume penjualan merupakan ukuran yang

menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang dan jasa yang terjual. Sedangkan definisi volume penjualan menurut Horngren (2006:58) volume penjualan adalah ukuran aktifitas perusahaan yang berhubungan dengan kapasitas dalam satuan uang atau unit produk dimana manajemen akan berusaha untuk mempertahankan volume yang menggunakan kapasitas yang ada dengan sebaik mungkin.

Break Even Point (BEP)

- a. Pengertian Break Even Point (BEP)
 Menurut Riyanto (2013:359), analisis *break even* adalah suatu teknik analisa untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Menurut Halim dkk (2014:74), *impas* merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi perusahaan, pada saat perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi tidak menderita kerugian.
- b. Asumsi-asumsi dasar dalam analisis *break even point* (BEP)
 Menurut Riyanto (2014:360) menyatakan bahwa asumsi yang mendasari analisis *break even point* antara lain :
 - 1) Biaya didalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap
 - 2) Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap sama.
 - 3) Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.

- 4) Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang di analisa
 - 5) Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk adalah tetap konstan.
- c. Tujuan analisis *Break Even Point (BEP)*

Menurut Kasmir (2011:334) menyatakan tujuan dari analisis *Break Even Point* adalah :

- 1) Mendesain psifikasi produk
- 2) Menentukan harga jual persatuan
- 3) Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
- 4) Memaksimalkan jumlah produksi
- 5) Merencanakan tujuan yang diinginkan

Contribution Margin

Analisis biaya-volume-laba konsep yang dapat digunakan sebagai dasar perhitungan adalah *Contribution Margin (CM)*. Menurut Riyanto (2014:360) *contribution margin* adalah penghasilan penjualan telah dikurangi biaya variabel. *Contribution margin* lebih besar dari pada biaya tetap, berarti penghasilan penjualan lebih besar dari pada biaya total, maka perusahaan mendapatkan keuntungan.

Margin Of Safety

Menurut Riyanto (2013:366), *Margin of safety* merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan atau dibudgetkan (*budgeted sales*) dengan penjualan pada *break even*. Dengan demikian maka *margin of safety* adalah menggambarkan batas jarak, di mana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut, perusahaan akan menderita kerugian.

Degree of Operating Leverage

Menurut Horngren dkk (2006:83) *Degree of operating leverage* adalah sesuatu yang menggambarkan dampak perubahan biaya tetap terhadap laba operasi ketika terjadi perubahan unit yang terjual, dan tentunya *Contribution Margin*. *Degree of operating leverage* bertindak sebagai pengganda (*multiplier*). Jika *Degree of operating leverage* tinggi, peningkatan persentase kecil dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan laba bersih dalam persentase yang lebih besar. *Degree of operating leverage* merupakan ukuran, pada tingkat penjualan tertentu, berapa persen perubahan volume penjualan akan mempengaruhi keuntungan.

Ramalan Penjualan

Menurut Handoko (2014:260), peramalan adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa mendatang melalui keadaan di masa lalu. Esensi peramalan adalah perkiraan peristiwa-peristiwa di waktu yang akan datang atas dasar pola-pola di waktu yang lalu dan penggunaan kebijakan terhadap proyeksi-proyeksi dengan pola-pola di waktu yang lalu.

Penjualan Minimal

Analisis *break even point* memiliki banyak fungsi yaitu selain menentukan titik impas perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mendapatkan untung, analisa *break even point* juga berfungsi sebagai dasar dalam merencanakan penjualan untuk memperoleh laba maksimal atau dengan kata lain *break even point* dapat juga berfungsi sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan laba. Salah satu analisa tersebut bermanfaat untuk mengetahui jumlah penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita kerugian (Halim dkk, 2014:100).

4. Perencanaan Laba

Menurut Usman (2013:77) menyatakan perencanaan (*planning*) adalah kegiatan yang akan dilakukan di masa yang akan datang untuk mencapai tujuan. Perencanaan ini erat kaitannya dengan penetapan tujuan perusahaan dalam menetapkan tujuan suatu perusahaan, umumnya manajer lebih menekankan pada kebutuhan akan laba.

Nafarin (2008:78) menyatakan laba (*income*) adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu. Berdasarkan pengertian di atas maka dapat disimpulkan perencanaan laba adalah suatu kegiatan perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba.

a. Manfaat perencanaan laba

Manfaat perencanaan laba menurut Harahap (2010:4) antara lain :

- 1) Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan
- 2) Menciptakan organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghemat biaya dan manfaat sumber daya yang maksimal
- 3) Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di DC Collection di Desa Tribungan Kecamatan Mangaran. Lokasi penelitian dipilih dengan pertimbangan bahwa peneliti mudah memperoleh data penelitian. Sedangkan waktu penelitian

dilakukan selama 3 bulan yaitu bulan April sampai Juni 2018.

Identifikasi Variabel

Indikator dalam penelitian ini adalah :

- a) Analisa *break even point*
- b) Perencanaan laba

Definisi Operasional Variabel

- a) Biaya tetap menurut Mulyadi (2014:15) adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu.
- b) Biaya variabel menurut Mulyadi (2014:15) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
- c) Volume penjualan menurut Mulyadi (2014:239) adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang dan jasa yang terjual.

Teknik Pengumpulan Data

1. Study lapangan
 - a) Observasi
 - b) Wawancara (*Interview*)
2. Dokumentasi
3. Studi pustaka

Metode Analisis Data

Pemisahan Biaya Semi Variabel

Pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel menggunakan rumus persamaan kuadrat terkecil (*least square method*) (Dajan, 2009:217).

$$y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y - b(\sum x)}{n}$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

keterangan :

- y = biaya semi variabel
 x = tingkat aktivitas
 a = biaya tetap
 b = biaya variabel per satuan

n = jumlah pengamatan atau periode

Analisis Break Even Point

Menentukan tingkat *break even point* (BEP) menurut Riyanto (2013:364) dapat dicari dengan rumus :

- a. *Break Even* atas dasar unit, dapat dinyatakan dalam persamaan erikut :

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{FC}{P-V}$$

Keterangan :

- P = harga jual per unit
 V = biaya variabel per unit
 FC = biaya tetap

- b. *Break Even* atas dasar sales (rupiah), dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut :

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

Keterangan :

- FC = biaya tetap
 S = volume penjualan
 VC = biaya variabel

Contribution Margin

Menurut (Riyanto, 2013:360) disajikan dengan persamaan sebagai berikut :

$$MK = P - VC$$

$$MK \text{ rasio} = MK : P$$

Maka :

$$\text{Impas} = \frac{FC}{MK \text{ rasio}}$$

Dimana :

- MK = margin kontribusi
 P = total penjualan
 FC = biaya tetap
 VC = biaya variabel

Margin of Safety

Menurut Riyanto (2013:366) dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{penjualan direncanakan} - \text{penjualan BEP}}{\text{penjualan direncanakan}} \times 100\%$$

1. Degree of Operating Leverage

Menurut Horngren dkk (2006:84) untuk menghitung *degree of operating leverage* yaitu :

$$DOL = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba operasi}}$$

Ramalan Penjualan

Menurut Handoko (2014:272), metode kuadrat terkecil, yang lebih di kenal dengan *least square*. Data hal ini, terhadap data dilakukan pembagian menjadi dua kelompok untuk data yang jumlahnya :

- a) Genap, maka *score* nilai X-nya adalah, -5, -3, -1, 1, 3, 5.....
- b) Ganjil, maka *score* nilai X-nya adalah, -2, -1, 0, 1, 2.....

Rumus untuk proyeksi trend dengan metode kuadrat kerkecil adalah sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

selanjutnya koefisien a dan b dicari dengan rumus :

$$a = \frac{\sum Y}{n} \qquad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

keterangan :

Y = variabel terikat (penjualan)
 X = variabel bebas yang tergantung pada unit waktu yang dapat dinyatakan dalam bulan, minggu, semester dan tahun.

a = nilai jual (y) dalam periode dasar
 b = variabel per X, yaitu menuntukkan besarnya perubahan nilai Y dari setiap perubahan satu nilai X.
 n = jumlah data

Perencanaan laba

Menurut Riyanto (2013:372), dalam keadaan BEP besarnya biaya total adalah tetap sama dengan besarnya penghasilan penjualan.

$$\text{Sales} = \text{FC} + \text{VC}$$

$$\text{VC} = \text{sales} - \text{FC}$$

$$\text{Penjualan minimal} = \frac{\text{FC} + \text{keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{S}}$$

Keterangan :

FC = biaya tetap

VC = biaya variabel

S = volume penjualan

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Volume Penjualan

Data penjualan pada produk danbo dramabox di DC. Collection tahun 2015 – 2017 adalah sebagai berikut :

Tabel 2
Data Volume Penjualan DC. Collection
Tahun 2015-2017

Tahun	SMT	Jumlah (unit)	Harga (Rp)	Total Hasil Penjualan
2015	I	575	Rp 70.000	Rp 40.250.000
	II	675	Rp 70.000	Rp 47.250.000
2016	III	725	Rp 75.000	Rp 54.375.000
	IV	775	Rp 75.000	Rp 58.125.000
2017	V	895	Rp 75.000	Rp 67.125.000
	VI	1105	Rp 75.000	Rp 82.875.000
Total		4750		Rp 350.000.000

Sumber : DC. Collection

Biaya tetap

Tabel dibawah ini menggambarkan total biaya tetap tahun 2015 sampai tahun 2017.

Tabel 4
Biaya Tetap DC. Collection
Periode Tahun 2015-2017

Tahun	2015		2016
	I	II	III
Biaya Tetap			
Gaji Pimpinan	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000	Rp 15.000.000
BTKTL	Rp 3.350.000	Rp 3.350.000	Rp 4.000.000
B. penyus Peralatan	Rp 750.000	Rp 750.000	Rp 800.000
B. Penyus Gedung	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000
Biaya Listrik	Rp 425	Rp 425	Rp 425
Total	Rp 16.350.425	Rp 16.350.425	Rp 20.050.425

Tabel 5
Biaya Variabel DC. Collection
Periode Tahun 2015-2017

Tahun	2015		2016
	I	II	III
Biaya Variabel			
BBB	Rp 11.382.000	Rp 16.147.000	Rp 13.879.000
BTKL	Rp 3.776.250	Rp 4.421.250	Rp 5.872.500
B. Bahan Penolong	Rp 2.170.000	Rp 2.600.000	Rp 3.219.500
Biaya Listrik	Rp 308.775	Rp 362.475	Rp 389.325
Total Biaya Variabel	Rp 17.637.025	Rp 23.530.725	Rp 23.360.325
Biaya Variabel Per Unit	Rp 30.673	Rp 34.860	Rp 32.221

Tahun	2016	2017	
	IV	V	VI
Biaya Tetap			
Gaji Pimpinan	Rp 15.000.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
BTKTL	Rp 4.000.000	Rp 4.600.000	Rp 4.600.000
B. penyus Peralatan	Rp 800.000	Rp 950.000	Rp 950.000
B. Penyus Gedung	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000
Biaya Listrik	Rp425	Rp425	Rp425
Total	Rp 16.350.425	Rp 16.350.425	Rp 20.050.425

Sumber : lampiran 2

Biaya variabel

Tabel dibawah ini menggambarkan total biaya variabel tahun 2015 sampai tahun 2017.

Tahun	2016	2017	
	IV	V	VI
Biaya Variabel			
BBB	Rp 16.201.000	Rp 16.865.000	Rp 19.987.000
BTKL	Rp 6.277.500	Rp 9.397.500	Rp 11.602.500
Biaya Bahan Penolong	Rp 3.539.500	Rp 3.552.500	Rp 4.149.000
Biaya Listrik	Rp 416.175	Rp 480.615	Rp 593.385
Total Biaya Variabel	Rp 26.434.175	Rp 30.295.615	Rp 36.331.885
Biaya Variabel Per Unit	Rp34.109	Rp33.850	Rp32.880

Sumber : Lampiran 2

Pemisahan Biaya Semi variabel

Ringkasan pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3
Pemisahan Biaya Semi Variabel Listrik
DC. Collection
Periode Tahun 2015-2017

Tahun	SMT	Biaya Variabel	Biaya Tetap
2015	I	Rp 425	Rp 308.775
	II	Rp 425	Rp 362.475
2016	III	Rp 425	Rp 389.325
	IV	Rp 425	Rp 416.175
2017	V	Rp 425	Rp 480.615
	VI	Rp 425	Rp 593.383

Sumber : Lampiran 3

Analisis Break Even Point

a. *Break even point* tahun 2015

Semester I

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{FC}{P-V} \\ &= \frac{16.350.425}{70.000 - 30.673} \\ &= \frac{16.350.425}{39.327} \\ &= 416 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{16.350.425}{1 - \frac{17.637.025}{40.250.000}} \\ &= \frac{16.350.425}{0,5618} \\ &= 29.103.640 \end{aligned}$$

Semester II

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{FC}{P-V} \\ &= \frac{16.350.425}{70.000 - 34.860} \\ &= \frac{16.350.425}{35.140} \\ &= 465 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{16.350.425}{1 - \frac{23.530.725}{47.250.000}} \\ &= \frac{16.350.425}{0,5019} \\ &= 32.577.057 \end{aligned}$$

b. *Break even point* tahun 2016

Semester III

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{FC}{P-V} \\ &= \frac{20.050.425}{75.000 - 32.221} \\ &= \frac{20.050.425}{42.779} \\ &= 468 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{20.050.425}{1 - \frac{23.360.325}{54.375.000}} \\ &= \frac{20.050.425}{0,5704} \\ &= 35.151.516 \end{aligned}$$

Semester IV

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{FC}{P-V} \\ &= \frac{20.050.425}{75.000 - 34.108} \\ &= \frac{20.050.425}{40.892} \\ &= 490 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{20.050.425}{1 - \frac{26.434.175}{58.125.000}} \\ &= \frac{20.050.425}{0,5452} \\ &= 36.776.275 \end{aligned}$$

c. *Break even point* tahun 2017

Semester V

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{FC}{P-V} \\ &= \frac{23.800.425}{75.000 - 33.850} \\ &= \frac{23.800.425}{41.150} \\ &= 578 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{23.800.425}{1 - \frac{30.295.615}{67.125.000}} \\ &= \frac{23.800.425}{0,5487} \\ &= 43.376.025 \end{aligned}$$

Semester VI

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{FC}{P-V} \\ &= \frac{23.800.425}{75.000 - 32.879} \\ &= \frac{23.800.425}{42.121} \\ &= 565 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{23.800.425}{1 - \frac{36.331.885}{82.875.000}} \\ &= \frac{23.800.425}{0,5616} \\ &= 42.379.674 \end{aligned}$$

BEPtahun 2015 semester I sebesar Rp. 29.103.640, semester II sebesar Rp. 32.577.057. Tahun 2016 semester III sebesar Rp. 35.151.516, semester IV sebesar Rp. 36.776.275. Tahun 2017 semester V sebesar Rp. 43.376.025, semester VI sebesar Rp. 42.79.674.

Contribution Margin

a. *Contribution Margin* tahun 2015

Semester I

$$\begin{aligned} \text{MK} &= P - VC \\ &= 40.250.000 - 17.637.025 \\ &= 22.612.975 \end{aligned}$$

Semester II

$$\begin{aligned} \text{MK} &= P - VC \\ &= 47.250.000 - 23.530.725 \\ &= 23.719.275 \end{aligned}$$

b. *Contribution Margin* tahun 2016

Semester III

$$\begin{aligned} \text{MK} &= P - VC \\ &= 54.375.000 - 23.360.325 \\ &= 31.014.675 \end{aligned}$$

Semester IV

$$\begin{aligned} \text{MK} &= P - VC \\ &= 58.125.000 - 26.434.175 \\ &= 31.690.825 \end{aligned}$$

c. *Contribution Margin* tahun 2017

Semester V

$$\begin{aligned} \text{MK} &= P - VC \\ &= 67.125.000 - 30.295.615 \\ &= 36.829.385 \end{aligned}$$

Semester VI

$$\begin{aligned} \text{MK} &= P - VC \\ &= 82.875.000 - 36.331.885 \\ &= 46.543.115 \end{aligned}$$

Contribution margin tahun 2015 semester I adalah sebesar Rp. 22.612.975, semester II adalah sebesar Rp.

23.719.275. Tahun 2016 semester III Rp. 31.014.675. semester VI adalah sebesar Rp. 31.690.825. Tahun 2017 semester V sebesar Rp. 36.829.385 dan semester VI sebesar Rp. 46.543.115.

Margin Of Safety

a. *Margin Of Safety* (MOS) tahun 2015 : Semester I

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \frac{\text{penjualan direncanakan} - \text{penjualan BEP}}{\text{penjualan direncanakan}} \times 100\% \\ &= \frac{575 - 416}{575} \times 100\% \\ &= 28\% \end{aligned}$$

Semester II

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \frac{\text{penjualan direncanakan} - \text{penjualan BEP}}{\text{penjualan direncanakan}} \times 100\% \\ &= \frac{675 - 465}{675} \times 100\% \\ &= 31\% \end{aligned}$$

b. *Margin Of Safety* (MOS) tahun 2016 : Semester III

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \frac{\text{penjualan direncanakan} - \text{penjualan BEP}}{\text{penjualan direncanakan}} \times 100\% \\ &= \frac{725 - 468}{725} \times 100\% \\ &= 35\% \end{aligned}$$

Semester IV

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \frac{\text{penjualan direncanakan} - \text{penjualan BEP}}{\text{penjualan direncanakan}} \times 100\% \\ &= \frac{775 - 490}{775} \times 100\% \\ &= 39\% \end{aligned}$$

c. *Margin Of Safety* (MOS) tahun 2017 : Semester V

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \frac{\text{penjualan direncanakan} - \text{penjualan BEP}}{\text{penjualan direncanakan}} \times 100\% \\ &= \frac{895 - 578}{895} \times 100\% \\ &= 35\% \end{aligned}$$

Semester VI

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \frac{\text{penjualan direncanakan} - \text{penjualan BEP}}{\text{penjualan direncanakan}} \times 100\% \\ &= \frac{1105 - 565}{1105} \times 100\% \end{aligned}$$

= 49%

Margin of safety untuk tahun 2015 pada semester I sebesar 28%, semester II sebesar 31%. Tahun 2016 semester III sebesar 35%, semester IV sebesar 39%. Tahun 2017 pada semester V sebesar 35%, dan semester VI sebesar 49%.

Degree of Operating Leverage

a. *Degree of Operating Leverage (DOL)* pada tahun 2015 Semester I

$$DOL = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba operasi}} = \frac{22.612.975}{6.272.550} = 3,60$$

Semester II

$$DOL = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba operasi}} = \frac{23.719.275}{7.368.850} = 3,22$$

b. *DOL* pada tahun 2016 Semester III

$$DO = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba operasi}} = \frac{31.014.675}{10.964.250} = 2,82$$

Semester IV

$$DOL = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba operasi}} = \frac{31.690.825}{11.640.400} = 2,72$$

c. *DOL* pada tahun 2017 Semester V

$$DOL = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba operasi}} = \frac{36.829.385}{13.028.960} = 2,82$$

Semester VI

$$DOL = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba operasi}} = \frac{46.543.115}{22.742.690} = 2,04$$

DOL pada tahun 2015 pada semester I sebesar 3,60, pada semester II adalah sebesar 3,22. Tahun 2016 pada

semester III sebesar 2,82, semester IV adalah sebesar 2,72. Tahun 2017 pada semester V sebesar 2,82 dan semester VI adalah sebesar 2,04.

Ramalan Penjualan

Ramalah penjualan untuk produk danbo dramabox pada DC. Collection adalah sebagai berikut :

Tabel 6
DC. Collection
Ramalah Penjualan
Tahun 2018 dan tahun 2019

Tahun	SMT	Jumlah	Harga	Total Penjualan
2018	VII	1088	Rp 75.000	Rp 81.600.000
	VIII	1162	Rp 75.000	Rp 87.000.000
2019	IX	1236	Rp 80.000	Rp 98.880.000
	X	1310	Rp 80.000	Rp 104.800.000

Sumber : Lampiran 4, diolah

Ramalah penjualan tahun 2018 pada semester VII adalah sebesar 1088 dengan harga jual Rp. 75.000, semester VIII adalah sebesar 1162 harga jual Rp. 75.000. Tahun 2019 pada semester IX adalah sebesar 1236 dengan harga jual Rp. 80.000, semester X adalah sebesar 1310 atau Rp. 104.800.000 dengan harga jual Rp. 80.000.

Perencanaan Laba

Sales = FC + VC

VC = sales – FC

= 42.379.674 – 17.637.025

= 24.742.649

Variabel expense ratio = $\frac{24.742.649}{42.379.674} \times 100\%$
= 58%

a. Perencanaan laba untuk tahun 2018 Semester VII

Penjualan minimal = $\frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}}$

$$81.600.000 = \frac{17.637.025+x}{1-\frac{58}{100}}$$

$$81.600.000 = \frac{17.637.025+x}{0.42}$$

$$81.600.000 \times 0.42 = 17.637.025 + x$$

$$34.272.000 = 17.637.025 + x$$

$$X = 34.272.000 - 17.637.025$$

$$X = 16.634.975$$

Semester VIII

$$\text{Penjualan minimal} = \frac{\text{FC} + \text{keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{S}}$$

$$87.000.000 = \frac{17.637.025+x}{1-\frac{58}{100}}$$

$$87.000.000 = \frac{17.637.025+x}{0.42}$$

$$87.000.000 \times 0.42 = 17.637.025 + x$$

$$36.540.000 = 17.637.025 + x$$

$$X = 36.540.000 - 17.637.025$$

$$X = 18.902.975$$

b. Perencanaan laba untuk tahun 2019

Semester IX

$$\text{Penjualan minimal} = \frac{\text{FC} + \text{keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{S}}$$

$$98.880.000 = \frac{17.637.025+x}{1-\frac{58}{100}}$$

$$98.880.000 = \frac{17.637.025+x}{0.42}$$

$$98.880.000 \times 0.42 = 17.637.025 + x$$

$$41.529.600 = 17.637.025 + x$$

$$X = 41.529.600 - 17.637.025$$

$$X = 23.892.575$$

Semester X

$$\text{Penjualan minimal} = \frac{\text{FC} + \text{keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{S}}$$

$$104.800.000 = \frac{17.637.025+x}{1-\frac{58}{100}}$$

$$104.800.000 = \frac{17.637.025+x}{0.42}$$

$$104.800.000 \times 0.42 = 17.637.025 + x$$

$$44.016.000 = 17.637.025 + x$$

$$X = 44.016.000 - 17.637.025$$

$$X = 26.378.975$$

DC. Collection menargetkan laba pada produk danbo dramabox untuk tahun 2018 pada semester VII yaitu sebesar Rp. 16.634.975, semester VIII yaitu sebesar Rp. 18.902.975 dan tahun 2019 pada semester IX yaitu sebesar Rp. 23.892.575, semester X yaitu sebesar Rp. 26.378.975.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. BEP tahun 2015 semester I sebesar Rp. 29.103.640 dengan produk yang terjual 416, semester II sebesar Rp. 32.577.057 dengan produk yang terjual 465. Tahun 2016 semester III sebesar Rp. 35.151.516 dengan produk yang terjual 468, semester IV sebesar Rp. 36.776.275 dengan produk yang terjual 490. Tahun 2017 semester V sebesar Rp. 43.376.025 dengan produk yang terjual 578, semester VI sebesar Rp. 42.79.674 dengan produk yang terjual 565.
2. *Contribution margin* tahun 2015 semester I adalah sebesar Rp. 22.612.975, semester II adalah sebesar Rp. 23.719.275. Tahun 2016 semester III Rp. 31.014.675, semester VI adalah sebesar Rp. 31.690.825. Tahun 2017 semester V sebesar Rp. 36.829.385 dan semester VI sebesar Rp. 46.543.115.
3. *Margin of safety* tahun 2015 pada semester I sebesar 28%, semester II sebesar 31%. *Margin of safety* untuk tahun 2016 pada semester III sebesar 35%, semester IV sebesar 39%. *Margin of safety* tahun 2017 pada semester V sebesar 35%, semester VI sebesar 49%.
4. *Degree of operating leverage* tahun 2015 semester I sebesar 3,60, semester II sebesar 3,22. Tahun 2016 semester III sebesar 2,82, semester IV sebesar 2,72. Tahun 2017 semester V sebesar 2,82, semester VI sebesar 2,04.
5. Total ramalan penjualan untuk produk danbo dramabox di DC. Collection tahun 2018 pada semester VII adalah sebesar 1088 atau Rp. 81.600.000 dengan harga jual Rp. 75.000, semester VIII adalah sebesar 1162 atau Rp. 87.000.000 dengan harga jual Rp. 75.000. Tahun 2019 pada semester IX adalah sebesar 1236 atau Rp.

98.880.000 dengan harga jual Rp. 80.000, semester X adalah sebesar 1310 atau Rp. 104.800.000 dengan harga jual Rp. 80.000.

6. DC. Collection menargetkan laba paba produk danbo dramabox untuk tahun 2018 pada semester VII yaitu sebesar Rp. 16.634.975, semester VIII yaitu sebesar Rp. 18.902.975 dan tahun 2019 pada semester IX yaitu sebesar Rp. 23.892.575, semester X yaitu sebesar Rp. 26.378.975.

Saran

1. Bagi Universitas
 Bagi Universitas diharapkan skripsi ini dapat dijadikan sebagai bahan bacaan bagi generasi dan angkatan selanjutnya.
2. Bagi Peneliti
 Bagi peneliti sendiri apa yang telah didapatkan dari penelitian ini mudah-mudahan bisa mendorong semangat untuk terus melakukan penelitian yang lain dengan menggunakan analisis yang berbeda untuk kemajuan usaha.
3. Bagi Perusahaan
 - a. DC. Collection sebaiknya menerapkan analisis *break even point* sebagai alat bantu dalam merencanakan laba, karena selama ini perusahaan belum menerapkan analisis *break even point* dalam perencanaan labanya.

Hornrgren, C.T., Datar, S.M., dan Foster, G. 2006. *Akuntansi Biaya, Penekaan Manajerial*. Jakarta : Erlangga.

Kusuma, H. 2009. *Manajemen Produksi*. Yogyakarta : CV. Andi Offset.

Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-2. Cetakan kedua .

Nafarin, M. 2008. *Anggaran Perusahaan*. Edisi 3. Jakarta : Salemba Empat.

Riwayadi. 2006. *Akutansi Biaya*. Padang : Andalas University Press.

Riyanto, B. 2013. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : BPF

Usman, H. 2013. *Manajemen (Teori, Praktik, dan Riset Pendidikan)*. Edisi 4. Jakarta : PT. Bumi Aksara.

Samryn, L.M. 2015. *Pengantar Akuntansi (Mudah Membuat Jurnal Dengan Pendekatan Siklus Transaksi)*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

DAFTAR REFERENSI

Dajan, A. 2009. *Pengantar Metode Statistik*, jilid 1. Jakarta: BPF

Halim, A., Supomo. B., dan Kusufi. M.S. 2014. *Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial)*. Yogyakarta : BPF.

Handoko, T. 2014. *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*. Yogyakarta : BPF.