



**ANALISIS PERHITUNGAN BEP (*BREAK-EVEN POINT*) DAN
MARGIN OF SAFETY DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PADA
USAHA KECIL MENENGAH**

Astrin Kusumawardani¹

Muhammad Iqbal Alamsyah²

astrin.kusumawardani@inaba.ac.id¹

STIE Inaba^{1,2}

Jl. Sukarno Hatta No.448, 40266

Kota Bandung, Provinsi Jawa Barat

Indonesia

Received Date : 11.03.2020

Revised Date : 11.06.2020

Accepted Date : 07.07.2020

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
BANDUNG

ABSTRACT

Determination of Selling Price is very important for entrepreneurs to be able to obtain the profit they want by using the Break-Even Point (BEP) analysis so that it can be seen the principal return point where the point illustrates how a company is in a state of non-profit and no loss. The research method used is a qualitative method with a case study approach. The study was conducted using Break-Even Point (BEP) analysis and Margin of Safety (MOS) determination of the selling price to get the profit expected by the SMEs. While the data used are primary data through observation and interviews, and secondary data in the form of financial statements of Boeds Cofee. As well as calculating and responding to the appropriateness of the selling price that will be carried out by the MSME. Based on the results of calculations through the BEP and MOS methods, the determination of the selling price is feasible to use. With MOS of 46%.

Keywords: SMEs, Break-Even Point (BEP), Margin of Safety (MOS), Decision on Selling Price

ABSTRAK

Penentuan Harga Jual sangatlah penting bagi pengusaha agar dapat memperoleh laba yang diinginkannya dengan menggunakan *analisis Break-even Point (BEP)* maka akan dapat dilihat titik pulang pokok dimana titik tersebut menggambarkan bagaimana suatu perusahaan dalam keadaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Metode penelitian yang digunakan ialah metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian dilakukan dengan menggunakan analisis *Break-even Point (BEP)* dan *Margin Of Savety (MOS)* penentuan harga jual untuk mendapatkan laba yang diharapkan oleh UKM tersebut. Sedangkan data yang digunakan ialah data primer melalui observasi dan wawancara, dan data sekunder yang berupa laporan keuangan Boeds Cofee. Serta menghitung dan memberi tanggapan tentang kelayakan harga jual yang akan dilakukan oleh UMKM tersebut. Berdasarkan hasil perhitungan melalui metode BEP dan MOS maka penentuan harga jual layak untuk digunakan. Dengan MOS sebesar 46%.

Kata Kunci: UKM, *Break-even Point (BEP)*, *Margin Of Savety (MOS)*, Pengambilan Keputusan Harga Jual

PENDAHULUAN

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peranan penting dan merupakan tulang punggung perekonomian di Indonesia jugamen jadi salah satu hal yang sangat di perhatikan oleh Pemerintah. Karena dengan UKM ini, pengangguran akibat angkatan kerja yang tidak terserap dalam dunia kerja menjadi berkurang. Sektor UKM telah dipromosikan dan dijadikan sebagai agenda utama pembangunan Indonesia. Sektor UKM telah terbukti tangguh, ketika terjadi krisis ekonomi 1998, hanya sektor UKM yang bertahan dari kolapsnya ekonomi, sementara sektor yang lebih besar justru tumbang oleh krisis.

Analisis perhitungan BEP dan MOS digunakan dalam menentukan harga jual agar dapat mencapai laba maksimal. Seiring waktu UKM yang sedang banyak di minati adalah Kopi baik untuk mengolah kopi nya samapai dengan mendikrikan kedai Kopi. Cita rasa kopi Indonesia ternyata sudah dikenal hingga mancanegara. Salah satunya di Eropa, yang pada tahun 2015 Indonesia berhasil mengekspor kopi ke Eropa sebanyak 180 ribu ton. Selain Eropa, peluang bisnis agribisnis ini pun tersebar ke berbagai negara Asia seperti Filipina, Malaysia, Thailand, Singapura, China dan Uni Emirat Arab.

Kementerian Perindustrian pun mencatat, ekspor produk kopi olahan tahun 2015 nilainya sudah mencapai US\$ 356,79 juta atau meningkat sekitar 8 persen dibandingkan tahun 2014. Bukan hanya biji kopi yang diekspor keluar negeri namun juga produk kopi olahan ini didominasi produk kopi instan, ekstrak, esens dan konsentrat kopi. (sumber GoUKM.id).

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Untuk dapat mencapai laba yang besar (dalam perencanaan maupun realisasinya) manajemen dapat melakukan berbagai langkah, misalnya menekan biaya produksi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan; menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki; dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah-pisah karena ketiga langkah atau faktor (biaya, harga jual, dan volume produksi) mempunyai hubungan yang erat atau bahkan saling berkaitan. Biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan langsung mempengaruhi biaya. Pengaruh dari perubahan salah satu faktor tersebut terhadap laba yang akan dicapai tidak nampak dalam suatu program *budget* karena *budget* biasanya hanya merencanakan laba untuk satu tingkat/kapasitas kegiatan. Oleh karena itu, penggunaan *budget* ini akan lebih bermanfaat bagi manajemen apabila disertai dengan teknik-teknik perencanaan atau analisa yang lain, misalnya analisis *break-even point* dan *margin of safety*.

Maka dalam kesempatan ini penulis tertarik untuk meneliti tentang analisis *break-even point* dan *margin of safety* dalam pengambilan keputusan harga jual pada UKM Boed's coffe sebagai perencanaan/*budgeting* bagi manajemen perusahaan. Hal ini diharapkan dapat membantu manajemen melakukan perencanaan yang lebih baik sehingga tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang maksimal dapat tercapai. Dengan studi kasus di salah satu UKM di Kabupaten Bandung (Soreang) yaitu UKM Boed's Coffe. Boed's Coffe merupakan UKM yang memiliki basis usaha dagang dengan mengolah biji kopi yang berasal dari petani kopi di area sekitar Kab Bandung, kemudian diolah menggunakan mesin penggiling dan pembakar kopi sendiri sebelum di masukan ke dalam kemasan yang telah berbentuk bubuk kopi kemudian dijual dipasaran. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui BEP dan MOS untuk mengetahui harga jual. Analisis penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu alat yang dapat digunakan oleh UKM di Indonesia untuk mengambil keputusan penentuan harga jual yang tepat sehingga memperoleh keuntungan yang diharapkan, sehingga UKM tersebut kedepannya dapat melakukan ekspansi.

TINJAUAN PUSTAKA

Break-even Point (BEP) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Hal tersebut dapat terjadi bila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Dan sebaliknya akan memperoleh memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus di keluarkan.

Menurut Horngren dkk dalam Heru Maruta (2018:11) mengatakan bahwa Break-even point atau titik impas merupakan suatu tingkat penjualan dimana laba operasinya adalah nol: Total pendapatan sama dengan total pengeluaran.

Carter dan Usry dalam (2017:44) Rumanintya Lisaria Putri menyatakan bahwa Analisis titik impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selam periode tertentu.

Bambang Riyanto (2010:359) menyatakan bahwa :

"Analisa *break-even* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan anantara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut hubungan antara biaya keuntungan - volume kegiatan, maka analisa tersebut sering pula disebut "*Cost - Profit - Volume analysis (C.P.V. analysis)*."

Sedangkan menurut Menurut Henry Simamora (2012: 170) BEP adalah volume penjualan di mana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba atau rugi bersih. Kalam Mollah (2016:22) Analisa *Break-even Point* (BEP) adalah titik keseimbangan antara total biaya dan total penjualan atau titik aktifitas (volume produksi) dan penjualan dimana tidak diperoleh keuntungan maupun kerugian karena total pendapatan sama dengan total pengeluaran.

Analisis *break-even point* dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran dan tujuan perusahaan, antara lain sebagai berikut. (1) Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai tujuan tertentu atau dengan kata lain sebagai alat perencanaan laba. (2) Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual yaitu setelah diketahui hasil perhitungannya menurut analisis *break-even* dan laba yang ditargetkan. (3) Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manager.

Menurut Soehardi Sigit (2002;2), di dalam menganalisa *break-even* termasuk menghitung dan mengumpulkan angka-angka yang dihitung itu, analisa *break-even* menetapkan syarat-syarat tertentu. Jika syarat-syarat itu tidak ada dalam kenyataan, maka harus diadakan atau dianggap ada seperti dipersyaratkan. Jadi jika syaratnya tidak ada, dapat dianggap ada. Inilah yang disebut asumsi, dan asumsi-asumsi yang diperlukan agar dapat menganalisa *break-even* ialah sebagai berikut. (1) Biaya-biaya yang terjadi didalam perusahaan yang bersangkutan (yang dihitung *break-even*-nya) dapat diidentifikasi sebagai biaya variabel, atau sebagai biaya tetap. Biaya-biaya yang meragukan apakah sebagai biaya variabel atautukah sebagai biaya tetap harus tegas dimasukan ke dalam variabel atau tetap. Biaya semi variabel dimasukan ke dalam biaya variabel, biaya semi tetap dimasukan ke dalam biaya tetap. (2) Biaya tetap akan tetap konstan, tidak mengalami perubahan meskipun volume produksi atau volume kegiatan berubah. (3) Biaya variabel itu akan tetap sama jika dihitung biaya per unit produknya, berapapun kuantitas unit yang diproduksi. Jika kegiatan produksi berubah, biaya variabel itu berubah proposional dalam jumlah seluruhnya, sehingga biaya per unitnya akan sama. (4) Harga jual per unit akan tetap saja, berapapun banyak unit produk yang dijual. Harga jual per unit tidak akan turun meskipun pembeli membeli banyak. Juga sebaliknya harga jual per unit tidak akan naik, meskipun langganan pembeli hanya sedikit. Sedikit ataupun banyak yang dibeli, harga per unit tidak akan mengalami perubahan. (5) Ada sinkronisasi di dalam perusahaan yang bersangkutan menjual atau memproduksi hanya satu jenis barang. Jika ternyata lebih dari satu jenis produk, maka produk tersebut harus dianggap satu jenis produk dengan kombinasi yang selalu tetap.

Untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan mencapai *break-even point (BEP)* dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut : (a) *Break-even* (dalam satuan) = biaya tetap / margin kontribusi atau = biaya tetap / (harga jual persatuan - biaya variabel

persatuan) (b) *Break-even* (dalam rupiah penjualan) = biaya tetap / *margin income ratio* atau = biaya tetap / (1 - (biaya variabel / penjualan))

Margin of safety dalam hubungannya dengan analisis *break-even* yaitu untuk menentukan seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam ratio (prosentase) antara penjualan menurut *budget* dengan volume penjualan pada tingkat *break-even*, atau dalam prosentase (ratio) dari selisih antara penjualan yang dibudgetkan dan penjualan pada tingkat *break-even* dengan penjualan yang dibudgetkan itu sendiri.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa *margin of safety* memberikan informasi berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun, agar perusahaan tidak menderita rugi atau dengan kata lain *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan volume penjualan yang direncanakan, yang tidak mengakibatkan kerugian.

Margin of safety dalam hubungannya dengan analisis *break-even* yaitu untuk menentukan seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Mozart Wiston Talakua dkk (2017:50) *Margin of safety* (MoS) digunakan bagi perusahaan ketika membuat keputusan mengenai peluang bisnis dan perubahan dalam bauran penjualan. Yulistia (2017:281) *Margin Of Safety* yaitu kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume penjualan impas.

Margin keamanan adalah jumlah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik impas volume penjualan. *Margin keamanan* menjelaskan seberapa besar jumlah pendapatan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi Rachmina dan Sari, 2017:142 dalam Rachel Tangerang dkk (2018:375). Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam ratio (prosentase) antara penjualan menurut *budget* dengan volume penjualan pada tingkat *break-even*, atau dalam prosentase (ratio) dari selisih antara penjualan yang dibudgetkan dan penjualan pada tingkat *break-even* dengan penjualan yang dibudgetkan itu sendiri. Formulasinya adalah sebagai berikut:

- Penjualan per budget = % Atau Penjualan per *break-even*
- Penjualan per budget - penjualan per *break-even* =% Penjualan per budget

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Boed's Coffe yang merupakan salah satu UKM di Soreang Kabupaten Bandung. Boed's Coffe beralamat di Komp Parakan Kencana Blok E 20 No. 16 Soreang Kab Bandung. Usaha ini bergerak dalam bidang perdagangan kopi. Boed's Coffe memiliki rencana bisnis yaitu melakukan ekspansi pasar dengan perluasan pemasaran kopi ke daerah seluruh Jawa. Sedangkan waktu penelitian ini dimulai dari Bulan Januari 2019

sampai dengan Agustus 2019. Boed's Coffe merupakan salah satu usaha kecil menengah yang ada di kabupaten Bandung. Boed's Coffe memiliki jenis biji kopi yaitu Arabica yang diambil dari kebun sendiri di daerah Tangkuban Perahu dan petani kopi di sekitar wilayah kabupaten Bandung yaitu Puntang, Ciwidey, dan soreang, yang kemudian diolah menjadi bubuk kopi dan dimasukkan ke kemasan untuk dijual dipasaran. Boed's Coffe mengolah sendiri biji kopi menjadi bubuk kopi dengan menggunakan mesin pembakaran dan menggiling kopi sendiri. Dari semenjak didirikan sampai dengan sekarang UKM Boed's Coffe fokus penjualan melalui sistem kemitraan dan online store, sedangkan lokasi usahanya adalah berupa ruangan sekaligus gudang penyimpanan barang.

Saat ini Boed's Coffe telah bekerja sama dengan beberapa Supermarket antara lain Transmart, Borma dan kedai kopi yang telah telah bekerjasama. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif terhadap objek penelitian. Disebut sebagai metode kualitatif karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif. (Sugiono, 2017:8) Pada penelitian ini peneliti melakukan penganggaran modal dengan menggunakan perhitungan penilaian *Break-event Point (BEP)* dan menghitung *margin of savety* dalam menentukan harga jual dalam kelangsungan usaha.

Pada penelitian ini data yang digunakan ialah data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari subjek penelitian melalui wawancara dan observasi lapangan ke pemilik UKM berdasarkan jadwal penelitian. Sedangkan data sekunder yaitu data yang diperoleh dan dikumpulkan dari pihak lain yang berkaitan dengan penelitian seperti lingkungan sekitar, pemasok dan pelanggan.

Penelitian ini didasari dari perhitungan Analisis *Break-event Point (BEP)* dan *Margin of Safety* dalam menentukan harga jual. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui BEP dan MOS untuk mengetahui harga jual. penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil dari penelitian akan memberikan kesimpulan dan saran yang dapat digunakan oleh UKM sebagai acuan dalam pengambilan keputusan. Penelitian akan dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:



Gambar 1 . Flowchart Kerangka Penelitian

Tahapan penelitian dijabarkan sebagai berikut : (1) **Teknik Pengumpulan Data.** Data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dan Observasi lapangan berdasarkan jadwal penelitian. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui data yang telah diteliti dan dikumpulkan oleh pihak yang berkaitan dengan masalah penelitian, seperti: Rincian biaya rencana toko berupa: biaya tenaga kerja, biaya toko, biaya inventaris dan peralatan toko, laporan penjualan Boed's coffe, informasi manajerial tentang jumlah pelanggan, transaksi perhari, rata-rata pembelian, dan lain sebagainya. (2) **Teknik Pengolahan Data.** Teknik pengolahan data akan menggunakan *Microsoft Excel*, data tersebut akan dianalisis dengan metode kuantitatif sesuai dengan langkah-langkah pada kerangka penelitian sehingga penulis seakan-akan melakukan tugas seorang manajer keuangan dalam menentukan BEP dan MOS. (3) **Pembuatan Kesimpulan dan Saran.** Dari keseluruhan hasil analisis akan dibuat kesimpulan dan saran untuk dapat digunakan sebagai acuan dalam pembuatan keputusan pelaksanaan proyek. Dengan 2 bentuk kesimpulan yaitu, penjualan layak untuk dijalankan, dan penjualan tidak layak untuk dijalankan, beserta alasan dan saran disusun secara deskriptif.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Rincian Biaya Pembukaan

Rencana pembukaan penjualan produk Boeds Coffe dihitung berdasarkan kebutuhan dalam kesiapan pembukaan penjualan produk. Sedangkan investasi berupa alat roaster kopi digunakan untuk memanggang. Rincian biaya pembukaan penjualan produk Boeds Coffe dapat dilihat pada Tabel 1 (Biaya Tenaga Kerja), Tabel 2 (Biaya Operasional), Tabel 3 (Biaya Umum), Tabel 4 (Biaya Penyusutan Aktiva Tetap dan Inventaris), dan Tabel 5 (Biaya Produksi Bahan) sebagai berikut:

Tabel 1. Biaya Tenaga Kerja

No.	Uraian	Jumlah Personil	Besaran Gaji Per Bulan	Total Gaji Per Bulan
1	Manajer	1	1.000.000	1.000.000
2	Karyawan	2	1.000.000	2.000.000
	Jumlah	3		3.000.000

Sumber: Boeds Coffe, 2019

Tabel 2. Biaya Operasional

No.	Uraian	Total
1	Biaya Kebersihan	500.000
2	Biaya Telepon	400.000
3	Biaya Listrik	1.000.000
4	Lainnya	100.000
	Jumlah	2.000.000

Sumber: Boeds Coffe, 2019

Tabel 3. Biaya Umum

No.	Uraian	Total
1	Promosi	1.000.000
2	Pemeliharaan aktiva tetap	500.000
3	Keamanan	500.000
	Jumlah	2.000.000

Sumber: Boeds Coffe, 2019

Tabel 4. Biaya Penyusutan Aktiva Tetap dan Inventaris

No.	Uraian	Biaya Perolehan	Jumlah Barang	Jumlah biaya perolehan	Waktu Penyusutan (tahun)	Biaya Penyusutan per bulan
I	AKTIVA TETAP:					
1	Pembelian aktiva tetap	15.000.000	1	15.000.000	5	250.000
	Sub Jumlah Aktiva Tetap	15.000.000		15.000.000		250.000
II	INVENTARIS:					
1	Rak Display	200.000	5	1.000.000	4	20.833
2	Meja Display	300.000	2	600.000	4	12.500
3	Mesin kasir	1.000.000	2	2.000.000	4	41.667
4	Alat Pemanas Air	500.000	5	2.500.000	4	52.083
5	Toples	50.000	20	1.000.000	4	20.833
6	Spanduk	300.000	5	1.500.000	4	31.250
7	Peralatan Kebersihan	1.000.000	1	1.000.000	4	20.833
8	Meja Admin	150.000	2	300.000	4	6.250
9	Kursi	75.000	4	300.000	4	6.250
10	Dispenser	300.000	4	1.200.000	4	25.000
	Sub Jumlah Inventaris	3.875.000		11.400.000		237.500
	TOTAL	18.875.000		26.400.000		487.500

Sumber: Boeds Coffe, 2019

Tabel 5. Biaya Produksi Bahan

No	Nama Barang	Besaran (kg)	Harga	Jumlah
1	Biji Kopi Mentah	80	50.000	4.000.000

Sumber: Boeds Coffe, 2019

Dari rincian data tersebut, maka dapat dihitung total biaya tetap perbulan dan biaya investasi, yaitu:

Biaya Tetap Perbulan

- Biaya Tenaga Kerja : Rp. 3.000.000
- Biaya Operasional : Rp. 2.400.000

• Biaya Umum	: Rp. 3.000.000
• Biaya Penyusutan	: Rp. 487.500
Total Biaya Tetap per Bulan	: Rp. 8.887.500
Biaya Investasi	
• Biaya Aktiva tetap	: Rp. 15.000.000
• Biaya Inventaris	: Rp. 3.875.000
Total Biaya Investasi	: Rp. 18.875.000

Asumsi Penjualan

Terdapat 2 jenis penjualan yang dilakukan Boeds Coffe, sebagaimana dapat dilihat pada Tabel 6, yaitu:

Tabel 6. Jenis Penjualan Boeds Coffe

No.	Uraian	Jumlah Pembelian	Discount
1	Distributor	≥ Rp. 3.000.000	30%
2	Retail	< Rp. 3.000.000	20%

Sumber: Boeds Coffe, 2019

Boeds Coffe menetapkan harga jual 2 kali lipat dari harga pokok produk, maka harga pokok setiap produk sebesar 50% dari harga jual. Sedangkan margin keuntungan yang diperoleh Boeds Coffe tergantung jenis penjualan yang dilakukan, komposisi (%) margin keuntungan dapat dilihat pada tabel 7 berikut:

Tabel 7. Margin Keuntungan Boeds Coffe

No.	Uraian	Harga Pokok	Discount	Margin Keuntungan
1	Distributor	50%	30%	25%
2	Retail	50%	20%	35%

Sumber: Boeds Coffe, 2019

Sementara rata-rata penjualan Boeds Coffe dapat dilihat pada tabel 8 berikut ini:

Tabel 8. Rata-rata Penjualan Boeds Coffe

Keterangan	Jumlah Toko	Jumlah penjualan	Harga Jual	Rata-Rata penjualan Perbulan	Rata - Rata Penjualan Pertahun
	A	B	C	d= b x c	e = d x 12
Jenis Penjualan:					
Distributor	8	360	98,000	35.280.000	423.360.000
Retail	4	40	98,000	3,920,000	47,040,000
Jumlah Transaksi /bulan	12	400	Total omzet	39.200.000	470.040.000

Sumber: Boeds Coffe, 2019

Analisis Break-even Point (BEP)

Berikut ialah asumsi dalam perhitungan *BEP* dapat dilihat pada Tabel 9 mengenai penjualan Boeds Coffe sebagaimana di bawah ini:

Tabel 9. Asumsi Penjualan per bulan Boeds Coffe

Penjualan				Unit	Harga Satuan	Jumlah
				400	98,000	39,200,000
Harga Pokok Penjualan :				Biaya Tetap	Biaya Variabel	
	Harga biji kopi/kg	kebutuhan (kg)	Jumlah			
Bahan Langsung	50,000	80	4,000,000	-	4,000,000	
Tenaga Langsung				1,000,000	1,000,000	
BOP				2,000,000	1,000,000	
Jumlah				3,000,000	6,000,000	
Biaya Usaha :						
Biaya Penjualan				1,000,000	3,000,000	
Biaya Adm				500,000	500,000	
Fee Toko				-	11,760,000	
Jumlah				1,500,000	15,260,000	
Total Biaya				4,500,000	21,260,000	25,760,000
Laba Usaha						13,440,000

Sumber: Boeds Coffe, 2019

Adapun rumus yang digunakan pada perhitungan *Break-even Point (BEP)* adalah :

1. *Break-even* (dalam satuan) = biaya tetap / margin kontribusi atau = biaya tetap / (harga jual persatuan - biaya variabel persatuan)
2. *Break-even* (dalam rupiah penjualan) = biaya tetap / *margin income ratio* atau = biaya tetap / (1 - (biaya variabel / penjualan))

Adapun rumus yang digunakan pada perhitungan *Margin of Savety (MOS)* adalah :

- Penjualan per budget = % Atau Penjualan per break-even
- Penjualan per budget - penjualan per break-even =% Penjualan per budget

Hasil :

Break-even Point (BEP) :

1. BEP (dalam satuan) = $4.500.000 / (98.000 - 53.150)$
= $4.500.000 / 44.850$
= **100.334**
2. BEP (dalam rupiah) = $4.500.000 / (1 - 21.2600.000 / 39.200.000)$
= **Rp. 9.832.775**

Margin Of Savety (MOS) :

- *Margin Kontribusi* = $98.000 - 53.150 = 44.850$
- *Ratio MOS* = $44.850 / 98.000 = 0.46$

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan *Break-even (BEP)* dan *Margin of savety (MOS)* dengan menggunakan evaluasi kelayakan, maka dapat disimpulkan rekomendasi keputusan pada penjualan dan penentuan harga jual Boeds Coffe. Berdasarkan hasil penelitian *Break-even (BEP)* pada Boed's Coffe akan di peroleh pada penjualan 100.334 bungkus kopi dan pada hasil penjualan mencapai Rp. 9.832.775. Dikarenakan Boed's coffe penjualan sudah mencapai angka tersebut, maka penjualan layak di lanjutkan. Berdasarkan *Margin of Savety (MOS) / Margin Kontribusi* yang akan di peroleh oleh Boed's Coffe adalah ketika penjualan di 0,46 atau pada ratio 46%.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang, Riyanto. 2010. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, ed 4. Yogyakarta: Penerbit BPFE-Yogyakarta.
- Henry Simamora. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Star Gate Publisher.
- Heru Maruta. 2018. Analisis Break-even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*. Vol 2 No 1 (2018).
- Kalam Mollah. 2016. Analisa Break-even Point Dan Net Present Value Berdasarkan Input Tarif Yang Berlaku Di Klinik Kesehatan Al-Jadid Surabaya. *Jurnal IPTEK*. Vol 20, No 2 (2016).
- Mozart Wiston Talakua, Dorteus Lodewyk Rahakbauw, Serly Surlialy. 2017. Analisis Break-even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Kasus: PT. Kimia Farma). *Jurnal Ilmu Matematika dan Terapan*. Volume 11 Nomor 1 2017.
- Rachel Tangerang, Jullie J. Sondakh, Winston Pontoh. 2018. Analisis Titik Impas Dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Soho Industri Farmasi Cabang Manado. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern* 13(3), 2018.
- Rumanintya Lisaria Putri. 2017. Analisis Break-even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba. (Studi KasusUMKM BatikDjoyokoesomoBlitar). *Jurnal Benefit* Vol. 4 N0.1 Juli 2017.
- Sugiyono. 2017. *Metodologi penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung : Afabeta.
- Soehardi Sigit. 2002. *Pemasaran Praktis, Edisi Ketiga*. Yogyakarta: BPFE.
- Yulistia. 2018. Analisis Margin Of Safety Dan Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba Pada Toko Profil Dan Plafon Gypsum Padang. *Jurnal KBP*. Vol 2 – No. 2, Juni 2014

