

**PERENCANAAN LABA DENGAN TITIK IMPAS SEBAGAI DASAR  
PENGAMBILAN KEPUTUSAN BAGI PIHAK PENGELOLA CV. RANDU SARI  
SATU**

Andrian Anwar L Nata<sup>1</sup>, Novi Riani<sup>2</sup>, Abshor Marantika<sup>3</sup>, Epid Apriani<sup>4</sup>,  
Muji Suwarno<sup>5</sup>  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Metro<sup>1,2,3,4,5</sup>

E-mail: [noviriani776@gmail.com](mailto:noviriani776@gmail.com)

**ABSTRAK**

CV. Randu Sari Satu merupakan tempat usaha yang memproduksi berbagai jenis kasur, bantal dan guling yang terbuat dari bahan katun. Selama ini dalam menjalankan usahanya CV. Randu Sari Satu biaya belum diklasifikasikan sebagai biaya variabel penuh atau biaya tetap. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pencapaian break even point di CV. Randu Sari Satu tahun 2016-2020 dan besarnya margin of safety yang diraih CV. Randu Sari Satu tahun 2016-2020. Perhitungan dalam penelitian ini menggunakan perhitungan tingkat penjualan, analisis safety margin, harga jual pengambil keputusan, biaya dan volume laba perusahaan. Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa selama tahun 2016-2020 dapat diketahui bahwa titik impas tertinggi pada tahun sedangkan titik impas terendah pada tahun 2020. Sedangkan pada pencapaian kuantitas tertinggi pada tahun 2020. dan pencapaian kuantitas kecil di tahun 2016 dan 2018. Setiap tahun penjualan dilakukan oleh CV. Randu Sari Satu baik dan berada di atas statistik titik impas, maka CV. Randu Sari Satu mampu meraih keuntungan setiap tahun. Margin of Safety menggambarkan jarak antara penjualan yang direncanakan dan penjualan saat impas. Dapat dilihat bahwa margin of safety juga memberikan informasi mengenai batas jarak, dimana jika penurunan penjualan melebihi batas jarak maka CV. Randu Sari Satu akan menderita kerugian. Melihat hasil perhitungan yang telah dilakukan, pada tahun 2018 margin keselamatan yang diraih CV. Randu Sari Satu hanya 26,9%, terendah dibandingkan tahun-tahun lainnya. Pada tahun 2016 CV. Randu Sari Satu rentan kerugian, karena semakin kecil margin keselamatan berarti semakin cepat CV. Randu Sari Satu mengalami kerugian. Sedangkan pada tahun 2019 margin of safety diraih oleh CV. Randu Sari Satu hanya 74,3% yang menunjukkan nilai tertinggi dari tahun-tahun lainnya, artinya tahun 2019 ini dalam kondisi aman.

Kata kunci: Perencanaan Laba, *Break Even Point*

**ABSTRACT**

CV. Randu Sari Satu is a place of business that produces various types of mattresses, pillows and bolsters made of cotton. So far, in running its business, CV. Randu Sari Satu costs not yet classified as full variable costs or fixed costs. Therefore, this study aims to determine the achievement of the break even point in CV. Randu Sari Satu 2016-2020 and the amount of margin of safety achieved by CV. Randu Sari Satu 2016-2020. The calculation in this study uses the calculation of the level of sales, safety margin analysis, selling price of decision makers, costs and volume of company profits. Based on the results of the analysis, it can be concluded that during 2016-2020, it can be seen that the highest breakeven point is in the

year while the lowest breakeven point is in 2020. Meanwhile, the achievement of the highest quantity was in 2020. and the achievement of small quantities in 2016 and 2018. by CV. Randu Sari Satu is good and above the break-even point statistic, so CV. Randu Sari Satu is able to make a profit every year. Margin of Safety describes the distance between planned sales and sales at break-even. It can be seen that the margin of safety also provides information about the distance limit, where if the decline in sales exceeds the distance limit, the CV. Randu Sari Satu will suffer losses. Seeing the results of the calculations that have been done, in 2018 the safety margin achieved by CV. Randu Sari Satu is only 26.9%, the lowest compared to other years. In 2016 CV. Randu Sari Satu is vulnerable to losses, because the smaller the safety margin means the faster CV. Randu Sari Satu suffered a loss. Meanwhile in 2019 the margin of safety was achieved by CV. Randu Sari Satu is only 74.3% which shows the highest value from other years, meaning that 2019 is in a safe condition.

Keywords : Profit Planning, Break Even Point

## I. PENDAHULUAN

Dalam mengelola CV. Randu Sari Satu di desa Banjar Rejo kecamatan Batanghari kabupaten Lampung Timur, pihak pengelola akan melakukan penetapan tujuan dari CV. Randu Sari Satu dengan dilakukannya perencanaan yang matang terlebih dahulu. Dalam merencanakan pengendalian pelaksanaan yang dilakukan diharapkan dapat berjalan dengan efektif untuk dapat mencapai tujuan dan sasaran dari CV. Randu Sari Satu oleh karena itu pihak pengelola diberikan tanggung jawab sesuai dengan tugas yang telah ditetapkan.

Pengelola memiliki tanggung jawab terhadap tugas dan wewenang yang telah diberikan. Pengelola harus dapat mengambil suatu keputusan yang tepat dalam mewujudkan tercapainya tujuan dari CV. Randu Sari Satu dan meningkatkan perkembangan CV. Randu Sari Satu. Pengelola CV. Randu Sari Satu diharuskan dapat mengambil suatu keputusan untuk menunjang kemajuan dan tujuan yang telah ditetapkan oleh CV. Randu Sari Satu. Suatu perencanaan yang matang sangat dibutuhkan oleh pihak pengelola dalam mencapai target CV. Randu Sari Satu.

Laba atau keuntungan yang diperoleh oleh CV. Randu Sari Satu digunakan oleh pihak pengelola sebagai ukuran dalam menilai keberhasilan atau pun kemajuan CV. Randu Sari Satu. Harga

jual, biaya, produk, dan volume penjualan merupakan faktor yang mempengaruhi laba CV. Randu Sari Satu. Harga jual ditentukan oleh besar kecilnya biaya hal ini bertujuan untuk mempengaruhi volume penjualan, namun volume produksi dipengaruhi langsung oleh penjualan, dan biaya dipengaruhi oleh volume penjualan dimana semuanya saling berketerkaitan satu dengan yang lainnya.

Volume, laba, dan hubungan antara biaya memiliki peranan yang penting dalam perencanaan CV. Randu Sari Satu. volume laba dan analisis biaya digunakan sebagai alat bantu dalam menetapkan suatu perencanaan. Analisis *break even* merupakan salah satu teknik dalam analisis biaya dan volume laba. Suatu keadaan usaha dimana usaha yang dilakukan tidak mengalami kerugian maupun mendapatkan keuntungan atau laba dinamakan sebagai impas. (Kuswadi. 2005:76)

Cahyaningrum (2012:8) menjelaskan bahwa jika antara jumlah pendapatan dengan jumlah biaya sama ini dapat diartikan sebagai impas. Biaya variabel, biaya tetap volume penjualan dan laba dapat dipelajari dengan suatu alat ukur yaitu dengan analisis *break even*. (Jika ditinjau dari tingkat *break even point* hasil penjualan jika dikaitkan dengan perencanaan penjualan atau tingkat

penjualan tertentu, maka dapat dihasilkan suatu informasi mengenai pada tingkatan berapa volume penjualan dapat diturunkan supaya tidak mengalami kerugian.

Selisih atau keterkaitan dari hasil penjualan dari hasil perencanaan ditinjau dari tingkat *break even point* merupakan *margin of safety* untuk CV. Randu Sari Satu untuk dapat menurunkan penjualan. Tingkat keamanan yang tinggi akan lebih disukai dari pada tingkat keamanan yang rendah, hal ini disebabkan jika kerugian dinilai tinggi dari kerugian yang dialami oleh CV. Randu Sari Satu merupakan tempat usaha yang bergerak dibidang produksi dan penjualan kasur, bantal, guling dari bahan dasar kapuk.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Berapakan pencapaian titik impas pada CV. Randu Sari Satu tahun 2014-2020?
2. Berapakah jumlah *margin of safety* yang dicapai oleh CV. Randu Sari Satu tahun 2014-2020?

## **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini antara lain dapat memberikan masukan bagi beberapa pihak, antara lain sebagai berikut :

1. Bagi CV. Randu Sari Satu  
Penelitian ini dapat menjadi sumbangan pemikiran bagi CV. Randu Sari Satu untuk mengetahui pencapaian titik impas dalam 5 (lima)

Analisis pulang pokok (analisis titik impas) merupakan suatu kegiatan menganalisa dengan tujuan untuk menemukan satu titik pada kurva biaya pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut kemudian disebut sebagai titik pulang

CV. Randu Sari Satu merupakan tempat usaha yang memproduksi berbagai jenis kasur, bantal dan guling yang terbuat dari bahan kapuk di desa Banjar Rejo kecamatan Batang Hari kabupaten Lampung Timur. Selama ini dalam menjalankan usahanya CV. Randu Sari Satu biaya-biaya belum diklasifikasikan sepenuhnya menjadi biaya variabel dan biaya tetap.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan judul **“Perencanaan Laba Dengan Titik Impas Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bagi Pihak Pengelola CV. Randu Sari Satu”**.

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pencapaian titik impas pada CV. Randu Sari Satu tahun 2014-2020.
2. Untuk mengetahui jumlah *margin of safety* yang dicapai oleh CV. Randu Sari Satu tahun 2014-2020.

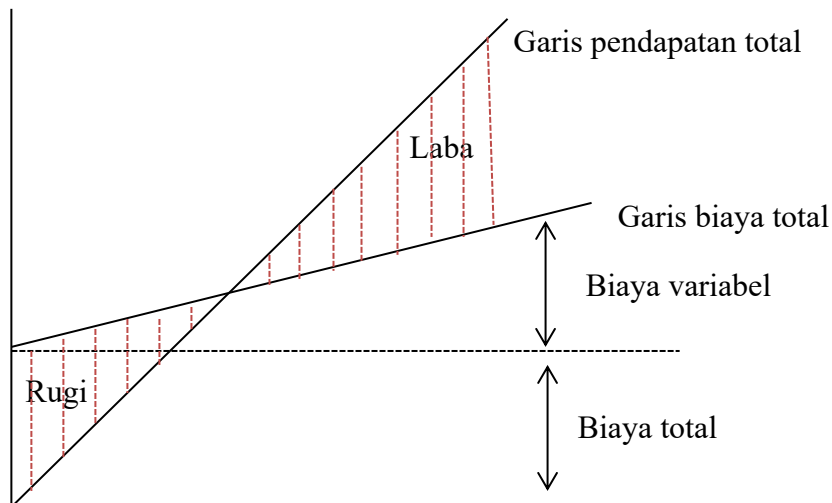
tahun terakhir untuk dapat mengambil keputusan ke depannya demi kemajuan CV. Randu Sari Satu.

2. Bagi Peneliti  
Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini bagi peneliti yaitu menambah pengetahuan mengenai perencanaan laba dengan titik impas sebagai dasar bagi pihak pengelola.

pokok atau *break even point* (BEP). (Herjanto, 2008:151)

Dalam proses menganalisa titik pulang pokok atau *break even point* (BEP) dibutuhkan suatu estimasi mengenai biaya variabel, biaya tetap, serta pendapatan.

*Break even point* (BEP) dapat digambarkan pada gambar di bawah ini:



Sumber: Bastian dan Nurlela (2007:37)

Model dasar dari analisis titik impas, dimana garis pendapatan berpotongan dengan garis biaya pada titik *break even point*. Sebelah kiri *break even point* menunjukkan daerah kerugian, sedangkan sebelah kanan menunjukkan daerah keuntungan. Model tersebut mempunyai pendapat dasar bahwa biaya per unit maupun harga jual per unit dianggap tetap atau konstan, tidak tergantung dari jumlah unit yang terjual. (Alexandri, Surtikanti. 2011:6)

Diketuainya *break even point*, pihak manajer perusahaan dapat mengindikasikan berapa tingkat penjualan yang disyaratkan supaya tidak terjadi suatu kerugian, serta diharapkan dapat mengambil tindakan-tindakan yang tepat untuk waktu selanjutnya. (Reeve, Philips E Fess. 2005:68)

Diketuainya *break even point*, pihak manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan. (Halim dan Supomo, 2001)

Analisis titik impas penting bagi pihak manajemen untuk mengetahui

keterkaitan antara volume, biaya, serta laba terutama informasi tentang jumlah penjualan yang harus dicapai serta besarnya penurunan dari realisasi penjualan dari perencanaan penjualan supaya perusahaan tidak mengalami kerugian. (Syafri. 2009:44)

Jadi dapat dikatakan bahwa analisis titik impas dilandaskan pada pendapat-pendapat di atas. Jika saja salah satu pendapat berubah, maka akan mempengaruhi letak *break even* serta mempengaruhi laba perusahaan.

*Break even point* (BEP) merupakan titik dimana total penerimaan sama dengan total biaya, titik dimana keuntungan sama dengan nol. Oleh karena itu pihak perusahaan harus berusaha dalam menggunakan cara meningkatkan keuntungan untuk memperoleh laba yang maksimal dengan melihat volume penjualannya. (Hansen dan Mowen, 2006:274)

Titik impas tidak hanya digunakan dalam menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan titik impas, yang lebih penting rumus titik impas juga dapat

digunakan untuk perencanaan keuntungan yaitu dengan menentukan tingkat penjualan pada keuntungan yang dikehendaki atau yang telah melalui proses perencanaan oleh perusahaan. (Mulyadi, 2001:236)

## **II. METODE PENELITIAN**

### **A. Jenis Penelitian**

Jenis pada penelitian ini adalah dengan menggunakan jenis penelitian studi kasus pada tempat usaha. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan *expost facto*, yaitu dimana variabel yang diteliti tidak dikenai suatu tindakan, perlakuan atau manipulasi, melainkan hanya meneliti dan mengungkapkan faktor-faktor yang diteliti berdasarkan kondisi yang sudah ada.

### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Tempat yang dijadikan sebagai lokasi penelitian dari penulis adalah CV. Randu Sari Satu yang bertempat di dusun Melati desa 38 A Banjar Rejo kecamatan Batanghari kabupaten Lampung Timur provinsi Lampung. Penelitian dilakukan selama 9 (sembilan) hari yaitu pada tanggal 06 Januari 2021 sampai dengan 14 Januari 2021.

### **C. Jenis Data**

Jenis dari data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif, yaitu struktur organisasi, pembagian tugas masing-masing pekerjaan, laporan biaya produksi dan laporan laba rugi CV. Randu Sari Satu dari tahun 2016-2020.

### **D. Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yang mana data tersebut dikumpulkan sudah ada

berupa struktur organisasi, pembagian tugas masing-masing pekerjaan, laporan biaya produksi, dan laporan laba rugi CV. Randu Sari Satu dari tahun 2016-2020.

### **E. Prosedur Penelitian**

Prosedur dalam melakukan kegiatan pada penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Melakukan survey langsung ke objek penelitian yaitu CV. Randu Sari Satu.
2. Mengumpulkan data laporan dari biaya produksi serta laporan laba rugi CV. Randu Sari Satu.
3. Membandingkan data dari hasil pengamatan pada proses penelitian dengan hasil wawancara yang dilakukan pada CV. Randu Sari Satu.

### **F. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini untuk mendapat data yang dibutuhkan dalam proses penelitian menggunakan teknik sebagai berikut:

1. Survei Lapangan  
Suvei lapangan dapat dilakukan dengan cara melakukan wawancara langsung dalam hal ini tanya jawab dengan pihak CV. Randu Sari Satu yang ditujukan untuk mengadakan penelitian terhadap tata cara pelaporan yang menyangkut masalah tersebut.
2. Studi kepustakaan  
Studi kepustakaan maksudnya suatu cara memperoleh data dengan mencari dari landasan teori yang berketerkaitan dengan permasalahan yang sedang diteliti melalui interview, yang akan dipergunakan nantinya sebagai pembahasan masalah.

### **G. Analisis Data**

Dalam proses penelitian ini, untuk menganalisa data dalam peneliti ini

menggunakan beberapa tahapan teknik analisis data yaitu :

1. Besarnya tingkat penjualan

$$\text{Break even point} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

$$\text{Break even point} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Break even point} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

$$\text{Break even point} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CM Per Unit}}$$

2. Analisis Marjin Pengaman

$$\text{Batas Keamanan} = \frac{\text{SB} - \text{SBE}}{\text{SB}} \times 100\%$$

$$\text{Batas Keamanan} = \frac{\text{MS}}{\text{SB}} \times 100\%$$

Keterangan :

1. MS : Batas keamanan.
2. SB : Penjualan yang dianggarkan.
3. SBE : Penjualan pada saat *break even*.

3. Pembuat keputusan harga jual, biaya dan volume terhadap laba perusahaan

$$\text{CM} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Untuk mengetahui *contribution margin* sebagai akibat perubahan setiap rupiah penjualan :

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{CM}}{\text{Penjualan}}$$

Keterangan :

1. Rasio CM : *Ratio Contribution Margin*
2. CM : *Contribution Margin*

### III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

CV. Randu Sari Satu pada tahun sebelumnya mengalami penurunan dalam perolehan keuntungan usaha. Hal ini disebabkan karena adanya masalah munculnya pesaing-pesaing baru dalam usaha kerajinan bisnis kerajinan kapuk, khususnya di wilayah desa Banjarrejo kecamatan Batanghari.

CV. Randu Sari Satu dapat meningkatkan kinerja usahanya dengan cara meningkatkan laba operasi dan efisiensi dari penggunaan

biaya operasi CV. Randu Sari Satu, maka CV. Randu Sari Satu akan dapat menghadapi persaingan usaha dari bisnis kerajinan kapuk yang semakin kuat.

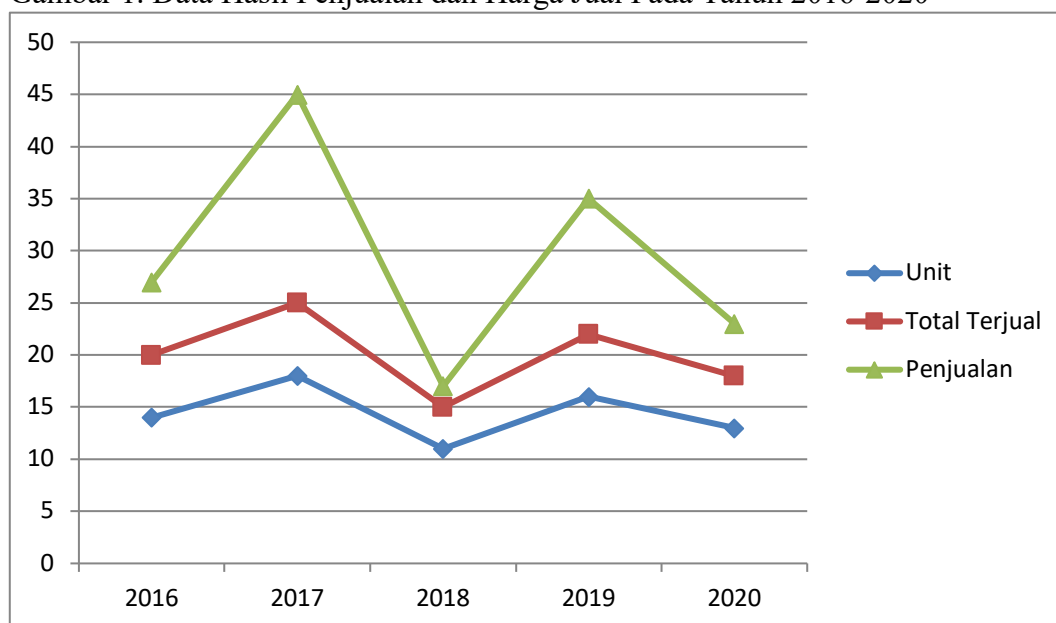
Data yang didapat dari CV. Randu Sari Satu serta telah diolah dan hasilnya dapat dilihat dalam tabel di bawah ini yang berisi tentang data hasil penjualan dan harga jual pada tahun 2016-2020.

Tabel 1. Data Hasil Penjualan dan Harga Jual Pada Tahun 2016-2020

Tahun	Unit Barang Terjual	Harga Jual Per Unit (Rp.)	Total yang Terjual (Rp.)	Total Penjualan (Rp.)
2016	14	138.000	1.932.000	27.048.000
2017	18	138.000	2.484.000	44.712.000
2018	11	138.000	1.518.000	16.698.000
2019	16	138.000	2.208.000	35.328.000
2020	13	138.000	1.794.000	23.322.000
<b>Total Penjualan 5 (Lima) Tahun</b>				<b>147.108.000</b>

Sumber: Data yang diolah CV. Randu Sari Satu Tahun 2021

Gambar 1. Data Hasil Penjualan dan Harga Jual Pada Tahun 2016-2020



Sumber : Data yang diolah CV. Randu Sari Satu Tahun 2021

Tabel 2. Pengelolaan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Selama 1 (Satu) Tahun

Uraian	Jumlah	Uraian	Jumlah
<b>Biaya Variabel</b>		<b>Biaya Tetap</b>	
Bahan Baku	7.200.000	Biaya Gaji Karyawan	2.000.000

## Derivatif : Jurnal Manajemen

Vol. 15 No. 1 April 2021

(ISSN Cetak 1978-6573) (ISSN Online 2477-300X)

Tenaga Kerja Langsung	4.500.000	Biaya Perlengkapan	1.400.000
Bahan Penolong	3.800.000	Biaya Kebersihan	960.000
Kendaraan	305.500	Biaya Penyusutan Kendaraan	570.000
Listrik	320.000		
<b>Jumlah</b>	<b>16.125.500</b>	<b>Jumlah</b>	<b>4.930.000</b>

Sumber : Data yang diolah CV. Randu Sari Satu Tahun 2021

Tabel 3. Perhitungan Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Tahun 2016-2020

Biaya Variabel	Waktu	Jumlah	Biaya Tetap	Waktu	Jumlah
16.125.500	5 Tahun	80.627.500	4.930.000	5 Tahun	24.650.000

Sumber: Data yang diolah CV. Randu Sari Satu Tahun 2021

Ratio *contribution margin* tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rasio CM} &= \frac{\text{CM}}{\text{Penjualan}} \\ \text{Rasio CM} &= \frac{10.922.500}{27.048.000} \times 100\% \\ \text{Rasio CM} &= 40,38\% \end{aligned}$$

Ratio *contribution margin* tahun dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rasio CM} &= \frac{\text{CM}}{\text{Penjualan}} \\ \text{Rasio CM} &= \frac{28.586.500}{44.712.000} \times 100\% \\ \text{Rasio CM} &= 63,93\% \end{aligned}$$

Ratio *contribution margin* tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rasio CM} &= \frac{\text{CM}}{\text{Penjualan}} \\ \text{Rasio CM} &= \frac{572.500}{16.698.000} \times 100\% \\ \text{Rasio CM} &= 33,72\% \end{aligned}$$

Ratio *contribution margin* tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rasio CM} &= \frac{\text{CM}}{\text{Penjualan}} \\ \text{Rasio CM} &= \frac{19.202.500}{35.328.000} \times 100\% \\ \text{Rasio CM} &= 54,37\% \end{aligned}$$



Ratio *contribution margin* tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rasio CM} &= \frac{\text{CM}}{\text{Penjualan}} \\ \text{Rasio CM} &= \frac{7.196.500}{23.322.000} \times 100\% \\ \text{Rasio CM} &= 30,86\% \end{aligned}$$

*Break even point* pada tahun 2017 adalah:

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}} \\ \text{Break even point} &= \frac{4.930.000}{1 - \frac{16.125.500}{27.048.000}} \\ \text{Break even point} &= \frac{4.930.000}{0,4038191364} = \text{Rp. 12.208.436} \end{aligned}$$

*Break even point* pada tahun adalah:

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}} \\ \text{Break even point} &= \frac{4.930.000}{1 - \frac{16.125.500}{16.698.000}} \\ \text{Break even point} &= \frac{4.930.000}{0,034} = \text{Rp. 14.379.238} \end{aligned}$$

*Break even point* pada tahun 2018 adalah:

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}} \\ \text{Break even point} &= \frac{4.930.000}{1 - \frac{16.125.500}{44.712.000}} \\ \text{Break even point} &= \frac{4.930.000}{0,64} = \text{Rp. 12.208.436} \end{aligned}$$

*Break even point* pada tahun 2019 adalah:

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}} \\ \text{Break even point} &= \frac{4.930.000}{1 - \frac{16.125.500}{35.328.000}} \\ \text{Break even point} &= \frac{4.930.000}{0,54} = \text{Rp. 9.070.019} \end{aligned}$$

*Break even point* pada tahun 2020 adalah:

$$\text{Break even point} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

$$\text{Break even point} = \frac{4.930.000}{1 - \frac{16.125.500}{23.322.000}}$$

$$\text{Break even point} = \frac{4.930.000}{0,31} = \text{Rp. 15.976.858}$$

*Break even point* Kg pada tahun 2016-2020 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Break even point} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

$$\text{Break even point} = \frac{4.930.000}{138.000 - 37.500}$$

$$\text{Break even point} = \frac{4.930.000}{100.500}$$

$$\text{Break even point} = 49,06 \text{ Kg}$$

*Margin of safety* (MOS) tahun 2016 :

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

$$\text{MOS} = \frac{27.048.000 - 12.208.436}{27.048.000} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{14.839.564}{27.048.000} \times 100\% = 54,9\%$$

MOS Rupiah = MOS X Anggaran Penjualan

$$\text{MOS Rupiah} = 54,9\% \times 27.048.000 = \text{Rp. 1.484.935.200}$$

*Margin of safety* (MOS) tahun 2017 :

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

$$\text{MOS} = \frac{44.712.000 - 14.379.238}{44.712.000} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{30.332.762}{44.712.000} \times 100\% = 67,8\%$$

MOS Rupiah = MOS X Anggaran Penjualan

$$\text{MOS Rupiah} = 67,8\% \times 44.712.000 = \text{Rp. 3.031.473.600}$$

*Margin of safety* (MOS) tahun 2018 :

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

$$\text{MOS} = \frac{16.698.000 - 12.208.436}{16.698.000} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{4.489.564}{16.698.000} \times 100\% = 26,9\%$$

16.698.000

MOS Rupiah = MOS X Anggaran Penjualan

MOS Rupiah = 26,9% X 16.698.000 = Rp. 449.176.200

*Margin of safety* (MOS) tahun 2019 :

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

$$\text{MOS} = \frac{35.328.000 - 9.070.019}{35.328.000} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{26.257.981}{35.328.000} \times 100\% = 74,3\%$$

MOS Rupiah = MOS X Anggaran Penjualan

MOS Rupiah = 74,3% X 35.328.000 = Rp. 2.624.870.400

*Margin of safety* (MOS) tahun 2020 :

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

$$\text{MOS} = \frac{23.322.000 - 15.976.858}{23.322.000} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{7.345.142}{23.322.000} \times 100\% = 31,5\%$$

MOS Rupiah = MOS X Anggaran Penjualan

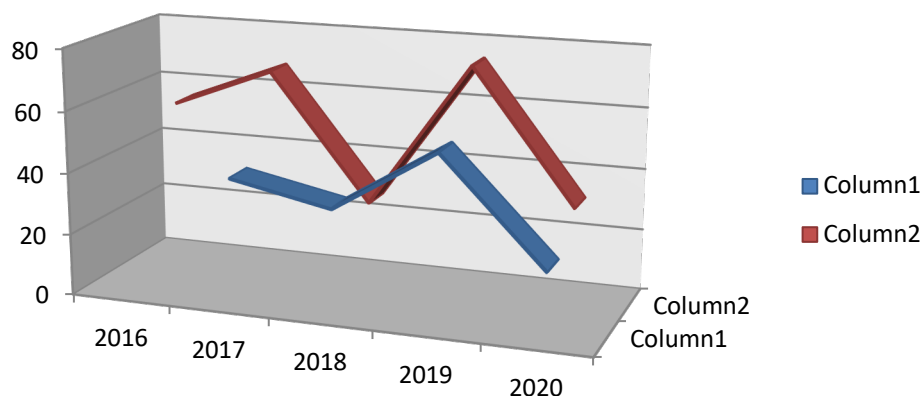
MOS Rupiah = 31,5% X 23.322.000 = Rp. 734.643.000

## **B. Pembahasan**

Faktor yang harus diperhatikan dalam pengelolaan CV. Randu Sari Satu yaitu berhasil tidaknya ditentukan oleh kemampuan pihak pengelola dalam mengelola CV. Randu Sari Satu yang dipimpinnya tersebut. Ukuran keberhasilan pengelola dalam memimpin CV. Randu Sari Satu dapat dilihat dari laba yang dihasilkan selama periode tertentu. Pihak pengelola juga dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang ada di masa yang akan datang, jangka pendek maupun panjang.

*Ratio contribution margin* memiliki peranan dalam menentukan kebijakan

dalam bidang penjualan, karena menunjukkan bagaimana *contribution margin* akan dipengaruhi oleh total penjualan. Tahun 2016 CV. Randu Sari Satu memiliki *ratio contribution margin* 40,38%. Hal ini berarti bahwa CV. Randu Sari Satu merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 27.048.000,00. Tahun CV. Randu Sari Satu memiliki *ratio contribution margin* 63,93%. Hal ini berarti bahwa CV. Randu Sari Satu merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.44.712.000,00. Tahun 2018 CV. Randu Sari Satu memiliki *ratio contribution margin* 33,72%.



Sumber : Data yang diolah CV. Randu Sari Satu Tahun 2021

Hal ini berarti bahwa CV. Randu Sari Satu merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.16.698.000,00. Tahun 2019 CV. Randu Sari Satu memiliki *ratio contribution margin* 54,37%. Hal ini berarti bahwa CV. Randu Sari Satu merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.35.328.000,00. Tahun 2020 CV. Randu Sari Satu memiliki *ratio contribution margin* 30,86%. Hal ini berarti bahwa CV. Randu Sari Satu merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.23.322.000,00.

*Break even point* (BEP) menunjukkan penjualan CV. Randu Sari Satu tidak mendapatkan laba dan tidak mendapatkan rugi. Pada tahun 2016 *break even point* CV. Randu Sari Satu sebesar Rp 12.208.436,00, tahun *break even point* CV. Randu Sari Satu sebesar Rp 14.379.238,00, tahun 2018 *break even point* CV. Randu Sari Satu sebesar Rp 12.208.436,00, tahun 2019 *break even point* CV. Randu Sari Satu sebesar Rp 9.070.019,00 dan tahun 2020 *break even point* CV. Randu Sari Satu sebesar Rp.15.976.858,00 dengan *break even point* dalam kg pada tahun 2016-2020 sebesar 49,06 Kg.

*Margin of safety* menggambarkan tentang jumlah penjualan yang diizinkan

turun dari jumlah penjualan tertentu dimana CV. Randu Sari Satu belum mengalami rugi atau dalam keadaan *break even*.

Dapat dikatakan, angka *margin of safety* memberikan informasi jumlah maksimum penurunan angka dari volume penjualan yang telah direncanakan yang tidak menimbulkan suatu kerugian. *Margin of safety* merupakan elemen untuk mengukur tingkat keamanan CV. Randu Sari Satu. Jadi *margin of safety* berfungsi memberikan informasi mengenai batas jarak, jika terjadi berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut CV. Randu Sari Satu akan mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil perhitungan dari *margin of safety* dapat diketahui bahwa batas maksimum penjualan boleh turun agar CV. Randu Sari Satu tidak menderita kerugian. Untuk tahun 2016, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 1.484.935.200,00 atau sebesar 54,9% dari penjualan. Untuk tahun, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp.3.031.473.600,00 atau sebesar 67,8% dari penjualan. Sedangkan untuk tahun 2018, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar

Rp.449.176.200,00 atau sebesar 26,9% dari penjualan.

Untuk tahun 2019, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 2.624.870.400,00 atau sebesar 74,3% dari penjualan dan pada tahun 2020, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 734.643.000,00 atau sebesar 31,5% dari penjualan.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya kinerja CV. Randu Sari Satu adalah laba yang diperoleh CV. Randu Sari Satu, sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya.

## V. PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik suatu kesimpulan sebagai berikut:

Selama tahun 2016-2020 dapat dilihat pencapaian titik impas yang tertinggi ada pada tahun sedangkan pencapaian titik impas yang terendah ada pada tahun 2020. Sedangkan dalam pencapaian kuantitas yang terbesar ada pada tahun 2020 dan pencapaian kuantitas yang sedikit pada tahun 2016 dan tahun 2018. Pada tiap tahunnya, penjualan yang dilakukan CV. Randu Sari Satu sudah baik serta berada di atas stastitik impas, dapat dikatakan CV. Randu Sari Satu sudah mampu mencapai keuntungan pada setiap tahunnya.

*Margin of Safety* menggambarkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even*. Dapat

Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting bagi kelangsungan kemajuan dari CV. Randu Sari Satu.

Keadaan impas CV. Randu Sari Satu dapat terjadi apabila hasil penjualan hanya cukup untuk menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan CV. Randu Sari Satu ketika memproduksi suatu produk. Biaya dalam analisis titik impas terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk mengetahui titik impas CV. Randu Sari Satu. Analisis titik impas juga dapat digunakan sebagai alat bantu bagi pihak pengelola untuk melakukan perencanaan yakni dalam hal membuat perencanaan penjualan dan laba.

diketahui bahwa *margin of safety* juga memberikan informasi mengenai batas jarak, dimana jika berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut maka CV. Randu Sari Satu akan mengalami kerugian. Melihat hasil perhitungan yang telah dilakukan, pada tahun 2018 *margin of safety* yang dicapai CV. Randu Sari Satu hanya sebesar 26,9% dimana paling rendah dari tahun yang lain. Pada tahun 2018 CV. Randu Sari Satu rentan mengalami kerugian, karena semakin kecil *margin of safety* berarti semakin cepat CV. Randu Sari Satu mengalami kerugian. Sedangkan pada tahun 2019 *margin of safety* yang dicapai CV. Randu Sari Satu hanya sebesar 74,3% dimana menunjukkan nilai tertinggi dari tahun yang lain, ini berarti pada tahun 2019 berada dalam kondisi aman.

### B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat diberikan saran yaitu sebagai berikut:

1. Tingkat kemampuan CV. Randu Sari Satu dalam menciptakan suatu barang dinilai cukup tinggi. Kondisi menggambarkan CV. Randu Sari Satu agar dapat melakukan perluasan dalam proses produksi ditinjau dari kapasitas CV. Randu Sari Satu. Hal ini

dimaksudkan agar biaya tetap bisa berfungsi dengan baik serta akan menimbulkan pengaruh yang baik dalam meningkatkan keuntungan CV. Randu Sari Satu.

2. CV. Randu Sari Satu agar dapat meninjau kembali semua biaya atau pengeluaran, hal ini dimaksudkan agar *margin of safety* dapat dipertahankan pada waktu produksinya tetap tinggi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim dan Bambang Supomo. (2001). *Akuntansi Manajemen. Edisi 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Alexandri. Benny. M. Nenden Kostini. dan Surtikanti. (2011). *Dasar-Dasar Akuntansi. Teori. Soal. dan Latihan*. Bandung: Penerbit Widya Padjajaran.
- Bustami Bastian dan Nurlela. (2007). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Cahyaningrum. Ndaru Hesti. (2012). *Analisis Manfaat Rasio Keuangan dalam Memprediksi Pertumbuhan Laba. Skripsi Yang Dipublikasikan*. Semarang: Fakultas Ekonomi. Universitas DipSatugoro.
- Carls. Warren. M James Reeve dan Philips E Fess. (2005). *Accounting*. Jakarta: Salemba Empat.
- Carter. William K. Milton Usry. (2005). *Akuntansi Biaya Buku 2. Alih Bahasa oleh. Krista*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen. dan Mowen. (2006). *Akuntansi Manajemen 1. (Terjemahan. edisi ketujuh)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Harahap. Sofyan Syafri. (2009). *Teori Kritis Laporan Keuangan*. Jakarta. Bumi Aksara.
- Herjanto. Eddy. (2008). *Manajemen Operasi Edisi Ketiga*. Jakarta: Grasindo.
- Kuswadi. (2005). *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi Edisi Tiga*. Jakarta: Salemba Empat.