

ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PENGENDALIAN LABA PADA UD METTALON PERIODE 2009-2013

Ade Candra dan Teddy Chandra

Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pelita Indonesia
Jalan Ahmad Yani No. 78-88 Pekanbaru-Riau, www.stiepi.com

ABSTRACT : *The problem in this research is the amount of sales at UD Mettalon since 2009-2013 has been increased but the profit generated don't increased every year. This study aim to analyze the application of BEP, MOS and DOL to determining the profit targets are achieved by UD. Mettalon from the period 2009 – 2013 and to analyze amount of profit that must achieved by UD Mettalon in next period. Data analysis techniques which used in this research is descriptive analysis and quantitative analysis. The results showed that the UD Mettalon does not do detailed separation of fixed cost and variable cost. Margin of safety (MOS) at UD Mettalon generate high value so that the company can survive in the long term if a decline in sale. While degree of Operating Leverage (DOL) at UD Mettalon have a stabil value, so the company has a low risk of a decline in sales. To achieve the planned profit target 15% in 2014, UD Mettalon should be able to achieve sales amounted to Rp 48.928.862.189,88, -*

Keywords: *break even point, margin of safety, degree of operating leverage*

ABSTRAK : Permasalahan dalam penelitian ini adalah total penjualan UD Mettalon sejak tahun 2009-2013 mengalami peningkatan namun besarnya laba yang dihasilkan tidak mengalami peningkatan setiap tahunnya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan BEP, MOS dan DOL untuk penentuan besarnya target laba yang dicapai UD. Mettalon dari periode tahun 2009 - 2013 serta untuk menganalisis tingkat keuntungan yang harus dicapai UD Mettalon pada periode berikutnya. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD Mettalon belum melakukan pemisahan yang mendetail terhadap biaya variabel dan biaya tetap. *Margin of Safety* (MOS) UD Mettalon menghasilkan nilai yang tinggi sehingga perusahaan dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama apabila terjadi penurunan penjualan. *Degree of Operating Leverage* (DOL) UD Mettalon menghasilkan nilai yang stabil setiap tahunnya sehingga perusahaan memiliki resiko yang rendah jika terjadi penurunan penjualan. Untuk mencapai target laba yang direncanakan sebesar 15% pada tahun 2014, UD Mettalon harus mampu mencapai total penjualan sebesar Rp 48.928.862.189,88,-

Kata Kunci : *break even point, margin of safety, degree of operating leverage*

PENDAHULUAN

Perkembangan dan pembangunan kompleks perumahan di Pekanbaru mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal ini dapat dilihat dari semakin padatnya ruko-ruko dan kompleks perumahan yang menghiasi setiap jalan di Pekanbaru. Fenomena pembangunan kompleks perumahan di Pekanbaru telah membawa dampak positif bagi usaha di bidang bahan bangunan dimana bidang usaha ini mengalami peningkatan permintaan bahan baku. Adanya peningkatan penjualan pada bidang usaha yang terkait telah mendorong munculnya pengusaha-pengusaha baru yang memasuki pasar bahan bangunan.

Kemajuan dan perkembangan usaha dapat menghasilkan dampak positif maupun dampak negatif. Bagi kalangan pengusaha, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah memunculkan banyak pesaing dalam pasar sehingga persaingan yang terjadi semakin ketat. Bagi pengusaha salah satu upaya untuk mencapai laba yang sebesar-besarnya tidak dapat dipisahkan dari tingkat penjualan yang dapat dihasilkan. Selain itu, besarnya laba yang diperoleh oleh pengusaha dapat menjadi salah satu komponen yang akan menentukan kelangsungan hidup usaha yang digeluti dari waktu ke waktu. Agar kelangsungan hidup usaha dapat terus dipertahankan maka pengusaha harus bekerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif dimana salah satu caranya dapat dilakukan dengan meningkatkan volume penjualan produk sehingga akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal dan efisiensi usaha. Dampak positif dari perkembangan dunia usaha yaitu konsumen sebagai pihak pengguna produk dapat memilih produk mana yang lebih baik (adanya variasi produk yang dijual di pasar).

Pada dasarnya ukuran yang digunakan untuk menilai sukses tidaknya usaha yang

digeluti adalah besarnya tingkat laba yang dapat diperoleh perusahaan. Penentuan laba perusahaan dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya produk, dan volume penjualan produk. Biaya penciptaan produk menentukan berapa harga jual yang akan ditawarkan kepada konsumen yang pada akhirnya akan mempengaruhi tingkat volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh perusahaan. Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain dan memegang peranan penting bagi penciptaan laba perusahaan.

Salah satu upaya pendekatan yang dilakukan oleh pengusaha untuk mendapatkan laba maksimal pada usaha yang digelutinya adalah dengan melakukan analisis titik impas (*break even point*). Dengan melakukan analisis *break even point*, perusahaan dapat menentukan tingkat volume penjualan yang dibutuhkan agar dapat mencapai tingkat laba yang diinginkan. Analisis titik impas {*break even point* (BEP)} merupakan teknik yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, tingkat keuntungan dan tingkat volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu (Bambang Riyanto, 2005:35). Secara umum analisis BEP juga dapat memberikan informasi mengenai *margin of safety* (MOS) dimana MOS digunakan sebagai indikasi dan gambaran bagi perusahaan mengenai seberapa besar tingkat penurunan penjualan yang dapat ditoleransi sehingga usaha yang dijalankan tidak mengalami kerugian. Selain itu, untuk mengetahui seberapa besar tingkat penurunan penjualan yang dapat ditoleransi agar perusahaan tidak mengalami kerugian dapat dilakukan dengan cara menghubungkan tingkat penjualan pada analisis BEP dengan tingkat penjualan yang dianggarkan oleh perusahaan.

Agar perusahaan dapat melakukan perhitungan terhadap analisis BEP, maka

besarnya biaya yang harus dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk harus dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan tidak bertambah seiring dengan adanya perubahan pada volume produksi. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya mengalami perubahan seiring dengan adanya perubahan pada volume produksi. Suatu industri yang hanya mengeluarkan biaya variabel dalam proses produksi tidak akan mengalami masalah BEP. Masalah BEP muncul apabila dalam suatu industri terdapat biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 1.1
Penjualan Tahun 2009 s/d 2013
UD Mettalon Pekanbaru (per tahun)

Tahun	Total Sales	Total Biaya
2009	27.641.294.990	24.876.251.347
2010	30.053.870.905	27.185.713.604
2011	36.198.518.197	31.700.681.771
2012	37.837.091.809	33.790.570.052
2013	42.153.476.381	37.711.217.714

Dalam melakukan penelitian, peneliti menggunakan UD Mettalon sebagai objek penelitian. Pemilihan UD Metallon sebagai objek penelitian dikarenakan terjadinya persaingan usaha yang cukup ketat di bidang penjualan bahan bangunan seiring dengan adanya peningkatan pembangunan kompleks perumahan. UD. Mettalon merupakan salah satu agen pipa dan fitting yang beroperasi di wilayah Pekanbaru dimana perusahaan ini telah bertahan melewati gejolak persaingan bisnis yang terjadi selama lebih dari 18 tahun. Salah satu kunci perusahaan untuk dapat bertahan ditengah persaingan bisnis yang semakin ketat adalah adanya pengendalian manajemen yang efektif dan efisien sebagai upaya peningkatan volume penjualan dan efisiensi biaya. Untuk mengetahui besarnya tingkat laba yang berhasil dicapai dari peningkatan volume penjualan dan efisiensi biaya UD. Mettalon, maka penelitian ini menggunakan data laporan keuangan dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2013. Pemilihan periode tersebut dikarenakan pada tahun-tahun sebelumnya pembuatan laporan keuangan belum menggunakan sistem akuntansi sehingga data-data yang dihasilkan belum akurat.

Tahun	Total Laba
2009	3.035.215.450
2010	3.075.174.842
2011	4.735.521.055
2012	4.568.913.076
2013	4.719.562.664

Sumber : UD Mettalon

Berdasarkan data tabel penjualan di atas dapat diketahui bahwa mulai dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2013 terjadi peningkatan volume penjualan tetapi besarnya laba yang dihasilkan oleh perusahaan tidak selalu mengalami peningkatan. Hal ini dibuktikan yaitu pada tahun 2012 terjadi penurunan laba meskipun volume penjualan yang dihasilkan mengalami peningkatan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa rencana manajemen perusahaan mengenai kegiatan usaha di masa yang akan datang masih belum berjalan dengan lancar. Rencana ini pada umumnya dituangkan dalam anggaran yang berisi taksiran pendapatan yang akan diperoleh, biaya yang akan dikeluarkan, dan juga

pengendalian dalam pelaksanaan rencana. Untuk mengetahui penyebab dari fenomena yang ada maka diperlukan analisis BEP dimana analisis tersebut dapat menyajikan informasi hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba kepada perusahaan sehingga dapat memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam melakukan analisis terhadap faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pencapaian laba usaha di masa yang akan datang.

Tujuan daripada diadakannya penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan BEP, MOS, DOL sebagai dasar penentuan target laba yang dicapai oleh UD. Mettalon untuk periode tahun 2009 s/d 2013 serta untuk menganalisis tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar memperoleh keuntungan yang lebih besar.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengendalian

Pengendalian merupakan salah satu bagian dalam fungsi manajerial. Fungsi umum daripada manajerial yaitu *planning, organizing, actuating, and controllling*. Pengendalian merupakan fungsi penting dalam manajemen karena pengendalian dapat membantu manajemen untuk melakukan pemeriksaan terhadap kesalahan yang terjadi dan mengambil tindakan korektif sehingga upaya untuk meminimalkan penyimpangan yang ada sehingga tujuan organisasi dapat tercapai.

Pengendalian merupakan suatu proses penetapan ukuran kinerja dan keputusan pengambilan tindakan yang tepat supaya dapat mendukung pencapaian hasil yang diharapkan. Tujuan utama daripada pengendalian adalah untuk mencegah adanya penyimpangan atau setidaknya memperkecil masalah yang mungkin akan terjadi.

Analisa Biaya Volume Laba

Menurut Garrison/Noreen (2006:322), Analisa biaya volume laba (analisis *cost volume profit*) merupakan salah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajemen dalam memberikan perintah. Alat ini membantu manajemen dalam memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume dan laba.

Menurut Blocher dkk (2009:387), Analisis biaya volume laba merupakan salah satu metode yang digunakan untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran dapat mempengaruhi laba bersih. Hal ini didasarkan pada pemahaman mengenai hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit dan tingkat volume penjualan.

Analisis biaya volume laba dapat menjadi alat yang berharga dalam melakukan identifikasi terhadap luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi oleh perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan untuk mengatasi masalah yang terjadi. Analisis biaya volume laba juga dapat menunjukkan beberapa hal seperti jumlah unit yang harus dijual agar perusahaan berada dalam posisi yang aman (tidak untung dan tidak rugi), dampak pengurangan biaya tetap terhadap BEP dan dampak peningkatan harga terhadap laba. Selain itu, analisis biaya volume laba memungkinkan manajer untuk melakukan analisis sensitivitas dengan menguji besarnya pengaruh berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba.

Biaya

Dalam arti luas definisi biaya adalah penggunaan sumber-sumber daya ekonomi yang diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi terhadap objek atau tujuan tertentu. Misalnya biaya tenaga kerja merupakan penggunaan sumber daya ekonomi atau

berupa tenaga kerja yang dinyatakan dalam satuan uang dengan tujuan untuk menghasilkan suatu produk atau kegunaan produk (Mardiasmo, 2004:9).

Menurut Mulyadi (2005) biaya adalah satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi dalam penentuan harga jual. Jadi biaya merupakan komponen yang penting bagi industry karena dapat dijadikan pedoman dalam pengambilan keputusan mengenai harga jual daripada produk. Biaya merupakan modal berdirinya suatu industri atau organisasi. Dengan adanya sistem pembiayaan yang terarah maka perolehan laba akan berjalan dengan lancar.

Penggolongan Biaya dalam BEP

Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan suatu produk dapat digolongkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Dengan adanya pemisahan terhadap semua elemen biaya produksi ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, maka manajemen dapat menentukan besarnya tingkat laba yang diinginkan melalui analisis BEP. Dalam analisa BEP terdapat dua macam biaya:

a. Biaya tetap

Menurut Hansen dan Mowen (2005:275), biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya seiring dengan kenaikan atau penurunan tingkat volume produksi perusahaan. Biaya tetap pada dasarnya meliputi gaji, penyusutan, asuransi, sewa, bunga hutang dan lain sebagainya.

b. Biaya Variabel

Menurut Hansen dan Mowen (2005:275), biaya variabel adalah biaya mengalami perubahan dalam total biaya yang harus dikeluarkan seiring dengan peningkatan tingkat volume produksi perusahaan dan

mengalami penurunan dalam total biaya yang harus dikeluarkan seiring dengan adanya penurunan tingkat volume produksi. Biaya variabel pada dasarnya meliputi bahan baku, upah buruh langsung, kondisi penjualan, biaya produksi, biaya pemasaran dan lain sebagainya.

Analisa BEP diperlukan sebagai perbandingan antara harga pokok produksi dengan harga jual produk per satuan. Besarnya harga pokok produksi ditetapkan berdasarkan biaya total yaitu biaya tetap dan biaya variabel sedangkan harga jual produk per satuan dilihat berdasarkan posisi pesaing di pasar.

Laba

Salah satu tujuan penting suatu industri atau organisasi diciptakan adalah untuk memperoleh laba. Jumlah laba yang dicapai merupakan ukuran yang dipakai untuk menilai sukses tidaknya pihak manajemen dalam mengelola organisasi tersebut. Dengan tercapainya laba yang diinginkan yang merupakan hasil dari setiap kegiatan operasional yang dilakukan oleh perusahaan, maka dapat dikatakan bahwa operasional perusahaan telah berjalan dengan baik. Semakin baik pertumbuhan laba yang terjadi didalam sebuah perusahaan merupakan gambaran atas semakin baiknya pengelolaan yang terjadi di dalam perusahaan tersebut dan semakin diterimanya perusahaan beserta produk yang dihasilkan oleh masyarakat atau konsumen yang ada.

Tampubolon (2005:42) menyatakan bahwa perhitungan besarnya tingkat laba dapat diperoleh melalui perhitungan penjualan dikurangi total semua biaya operasional yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk.

Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, suatu titik dimana laba sama dengan nol (Hansen dan Mowen, 2005:274).

Analisis BEP tidak hanya semata-mata digunakan untuk mengetahui kondisi atau keadaan perusahaan, akan tetapi analisis BEP mampu memberikan informasi kepada kreditor perusahaan mengenai tingkat volume penjualan dan kemungkinan tingkat laba yang diperoleh berdasarkan tingkat penjualan yang terjadi.

Analisis Break Even Point (BEP)

Analisis *break even point* adalah suatu alat analisis yang dihitung dengan cara menyamakan total *cost* (*fixed cost* ditambah *variable cost*) dengan total *revenue* (harga jual dikalikan kuantitas barang yang terjual).

Setiap industri pada dasarnya mencari laba sebagai upaya untuk perkembangan dan kelangsungan industri. Setiap industri berusaha semaksimal mungkin menghindari kerugian atau kebangkrutan usaha atau industri berada dalam keadaan *break even point* (tidak untung dan tidak rugi).

Margin of Safety (MOS)

Menurut Ahmad (2005:65), MOS adalah selisih penjualan yang dianggarkan dikurangi dengan BEP atau penjualan maksimal dikurangi BEP.

Tingkat MOS yang tinggi lebih disukai daripada tingkat MOS yang rendah karena dapat menghindari tingkat kerugian yang tinggi yang mungkin diderita industri. MOS dapat memberikan informasi pada pihak manajemen mengenai berapa besarnya perubahan volume penjualan yang masih dapat diterima atau ditoleransi supaya industri tidak mengalami kerugian.

Degree of Operating Leverage (DOL)

DOL berkaitan dengan resiko bisnis perusahaan. Menurut Ambarwati (2010:7), DOL adalah persentase perubahan laba operasional perusahaan (EBIT) akibat dari adanya 1% perubahan pada tingkat volume penjualan. Ukuran kuantitatif dari sensitifitas laba operasi perusahaan atas perubahan dalam penjualan perusahaan tersebut sebagai tingkat *leverage* operasional (*degree of operating leverage*). Tingkat sensitivitas perusahaan pada perubahan pada volume penjualan yang diukur dengan menggunakan DOL akan berbeda untuk setiap tingkat penjualan. Semakin tinggi DOL maka semakin tinggi resiko perusahaan karena besarnya biaya tetap yang harus ditanggung perusahaan.

Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Auliya Puspita (2012) menggunakan desain penelitian studi kasus pada PR. Kreatifa Hasta Mandiri. Metode penelitian yang digunakan yaitu pendekatan *expost facto* dimana variabel yang diteliti tidak dikenai suatu tindakan, perlakuan, melainkan hanya meneliti dan mengungkapkan faktor-faktor yang diteliti berdasarkan keadaan yang sudah ada.

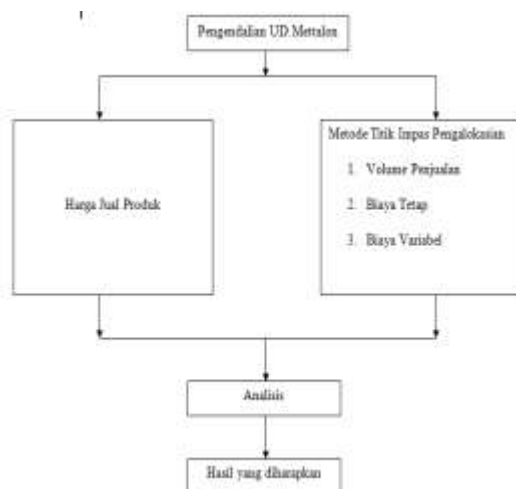
Penelitian yang dilakukan oleh Mely (2012) menggunakan desain peneliti studi kasus dengan analisis statistik deskriptif dan kuantitatif dengan melakukan perhitungan *break even*, *margin of safety* dan analisis perencanaan laba dengan penelitian di PT. XYZ. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari tahun ke tahun perusahaan terus mengalami peningkatan pendapatan dan perubahan biaya. Perubahan biaya tersebut mempengaruhi titik impas dan laba serta resiko bisnis dan keuangan yang harus ditanggung perusahaan. Selain itu dengan penelitian tersebut perusahaan juga dapat mengetahui pendapatan yang diinginkan sehingga

dapat mengetahui pendekatan yang diinginkan.

Penelitian yang dilakukan oleh Ditya Adipurna (2006) dengan menggunakan perusahaan CV Hayat Karya Telemidia sebagai objek penelitian. Dalam melakukan penilaian efektivitas penjualan tiap produk CV Hayat Karya Telemidia menggunakan hasil perhitungan *break even* ini sebagai unsur pembandingan terhadap hasil penjualan tiap produknya dan proses pembandingan tersebut menghasilkan informasi bahwa penjualan tiap produk pada bulan September tahun 2005 secara keseluruhan telah baik dan perusahaan telah melakukan penjualan di atas dari *break even* atau titik impas sehingga perusahaan menghasilkan laba yang maksimal. *Margin of safety* CV Hyyat Karya Telemidia memiliki rasio yang besar yaitu rata-rata diatas 90%, hal ini berarti resiko untuk tidak balik modal semakin kecil dan kondisi perusahaan tergolong baik.

Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



Sumber : Hasil Olahan Peneliti

Hipotesis

H₁: Besarnya BEP yang dicapai UD Mettalon pada periode 2009 sampai dengan 2013.

H₂: Besarnya MOS yang dicapai UD Mettalon pada periode 2009 sampai dengan 2013.

H₃: Besarnya DOL yang dicapai UD Mettalon pada periode 2009 sampai dengan 2013.

H₄: Pengendalian penjualan yang harus dicapai untuk meningkatkan keuntungan yang lebih besar.

Metode Penelitian

Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di UD. Mettalon yang berlokasi di Jalan Riau Ujung No. 79D Pekanbaru. Penelitian dilaksanakan pada tahun 2014.

Teknik Analisis Data

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis kuantitatif.

Hasil perhitungan yang dilakukan peneliti dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Menghitung Tingkat Biaya, yaitu menentukan data biaya berupa biaya tetap dan biaya variabel dan menghitung masing-masing tingkat biaya
- b. Menghitung *Break Event Point*

Rumus yang digunakan untuk *Break Event Point* adalah atas dasar rupiah sebagai berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - VC/Q}$$

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel

Q = Kuantitas Penjualan

BEP (Rp) = Titik Impas (Rp)

c. Menghitung *Margin of Safety* (MOS)

Untuk menghitung *margin of safety* dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$MOS = \frac{PENJ \text{ AKTUAL} - PENJ \text{ BEP}}{PENJ \text{ AKTUAL}} \times 100\%$$

d. Menghitung *Degree of Operational Leverage* (DOL)

Untuk menghitung *degree of operational leverage* dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$DOL = \frac{MARGIN \text{ KONTRIBUSI}}{LABA \text{ BERSIH}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

UD. Mettalon merupakan salah satu perusahaan yang menjadi distributor pipa dan fitting di Pekanbaru. UD. Mettalon telah berdiri sejak tahun 1996 yang beralamatkan di Jalan Riau Ujung. Pada awalnya, perusahaan ini hanyalah sebuah toko bangunan kecil akan tetapi dengan adanya rencana yang disusun oleh seorang manager selama bertahun-tahun UD. Mettalon telah berkembang menjadi salah satu distributor pipa di Pekanbaru

Klasifikasi Biaya UD Mettalon

Pengelompokkan biaya ke dalam unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel

merupakan syarat utama diterapkannya analisis *break even*. Biaya memiliki karakteristik tetap dan variabel tetapi ada juga biaya yang memiliki karakteristik keduanya yaitu biaya semivariabel. Dalam analisis *break event* hanya dikenal biaya tetap dan biaya variabel saja

Biaya yang terjadi pada UD Mettalon terdiri dari tiga jenis biaya yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Analisa BEP hanya memakai biaya tetap dan biaya variabel sehingga perlu dilakukan pemisahan biaya dalam penelitian ini. Metode pemisahan biaya digunakan dalam penelitian ini adlaah metode biaya berjaga (*Standby Cost Method*). dalam metode ini, terlebih dahulu ditentukan besarnya biaya tetap kemudian ditentukan besarnya biaya variabel dengan cara mengurangi besarnya biaya tetap dan biaya total. Metode ini menghitung berapa besarnta biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh UD Mettalon jika kegiatan usaha dihentikan sementara waktu.

Penggolongan biaya pada UD Mettalon dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1

Rekapitulasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel UD Mettalon Tahun 2009-2013

Tahun	Jenis Biaya	
	Tetap	Variabel
2009	1.308.307.408,81	23.567.943.938,95
2010	1.396.525.022,62	25.789.188.522,00
2011	1.696.277.381,93	30.004.404.389,42
2012	2.075.698.709,92	31.714.871.342,31
2013	1.676.973.725,69	36.034.243.985,89

Sumber : Data Olahan 2015

Dari tabel diatas, terlihat bahwa biaya tetap menunjukkan adanya peningkatan kecuali pada tahun 2013. Sedangkan untuk biaya variabel terjadi peningkatan setiap tahunnya. Peningkatan ini dipengaruhi oleh kenaikan penjualan sehingga naiknya nilai Harga Pokok Produksi (HPP) setiap tahunnya.

Break Even Point (BEP)

Pada perusahaan UD Mettalon penggunaan rumus atas dasar unit sangat sulit karena barang-barang yang dijual bukanlah diproduksi sendiri dan selain itu jenisnya bermacam-macam. Selain itu juga, biaya perolehan dari setiap jenis barang berbeda antara satu dengan yang lainnya dan tidaklah mungkin menyamakan harga jual dari setiap jenis barang.

Pendekatan perhitungan BEP menggunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - VC/Q}$$

Hasil rekapitulasi nilai BEP yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.2
Penjualan Bersih UD Mettalon
Tahun 2009-2013

Tahun	Penjualan Bersih
2009	27.641.294.990,25
2010	30.053.870.905,00
2011	36.198.518.197,00
2012	37.837.091.809,00
2013	42.153.476.381,00

Sumber : UD Mettalon

Tabel 4.3
BEP UD Mettalon
Tahun 2009-2013

Tahun	BEP
2009	8.875.898.295,86
2010	9.841.613.971,95
2011	9.913.953.138,11
2012	12.828.793.015,57
2013	11.549.405.824,31

Sumber : Data Olahan 2015

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa penjualan yang dilakukan oleh UD Mettalon setiap tahunnya mengalami peningkatan dimana penjualan paling tinggi adalah pada tahun 2013 yaitu sebesar Rp 42.153.476.381,00 sedangkan untuk besarnya biaya tetap dan tingkat BEP yang paling tinggi adalah pada tahun 2012 yaitu masing-masing sebesar Rp 2.075.698.709,92 untuk biaya tetap dan Rp 12.828.793.015,57 untuk BEP. Tingginya tingkat penjualan pada BEP yang harus dicapai oleh UD Mettalon pada tahun 2012 dikarenakan besarnya biaya tetap yang harus ditanggung oleh perusahaan.

BEP UD Mettalon setiap tahunnya juga mengalami peningkatan kecuali pada tahun 2013 dimana BEP mengalami penurunan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu tahun 2012. Hal ini sejalan dengan adanya penurunan biaya tetap yang harus ditanggung oleh perusahaan pada tahun 2013 sehingga hal ini menunjukkan bahwa biaya tetap sangat mempengaruhi tingkat BEP. Besarnya biaya tetap yang harus ditanggung oleh perusahaan setiap tahunnya dapat membahayakan perusahaan apabila terjadi penurunan penjualan. Biaya tetap memberikan pengaruh yang lebih besar terhadap analisis BEP. Pada tahun 2013 biaya variabel dan penjualan mengalami peningkatan jika dibandingkan dengan tahun 2012, akan tetapi nilai BEP trun

mengikuti penurunan biaya tetap yang juga mengalami penurunan jika dibandingkan dengan tahun 2012.

UD Mettalon setiap tahunnya telah melewati BEP. Sehingga dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa kegiatan UD Mettalon dinilai sangat baik (selisih antara penjualan dengan tingkat BEP sangat jauh) sehingga besarnya laba yang didapatkan UD Mettalon cukup besar.

Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya tingkat BEP adalah adanya perubahan harga jual, perubahan biaya tetap, perubahan biaya variabel, dan perubahan penjualan. Perubahan pada salah satu faktor tersebut akan mengakibatkan perubahan pada BEP. Hal ini sesuai dengan keadaan pada UD Mettalon, yaitu sebagai berikut:

1. Perubahan jumlah biaya tetap yang mengakibatkan perubahan jumlah biaya secara keseluruhan, maka tingkat penjualan akan berubah pula. Dengan perubahan jumlah biaya maka besarnya penjualan pada tingkat BEP pun akan berubah.
2. Perubahan pada biaya variabel, maka jumlah biaya juga akan berubah, begitu pula dengan besarnya penjualan pada tingkat BEP juga akan berubah.
3. Perubahan kenaikan harga jual, mengakibatkan perubahan pada tingkat BEP.
4. Perubahan biaya tetap dan biaya variabel ke arah yang sama, yaitu sama-sama naik atau sama-sama turun, mengakibatkan adanya perubahan terhadap BEP.

Dilihat dari perencanaan tingkat laba yang diharapkan oleh UD Mettalon setiap tahunnya. UD Mettalon setiap tahunnya ingin menghasilkan peningkatan laba

sebesar 15% dari laba yang diperoleh dari tahun sebelumnya. Untuk itu, UD Mettalon harus dapat mengetahui penjualan minimal dan BEP yang harus dicapai untuk tahun-tahun berikutnya. UD. Mettalon mempertimbangkan kenaikan biaya tetap dan biaya variabel sebesar 10% dari biaya tahun sebelumnya, yang disebabkan adanya kenaikan biaya gaji karyawan, biaya konsumsi, biaya bonus atau tunjangan karyawan, biaya pengangkutan pembelian, biaya BBM dan perkiraan biaya lainnya.

Hasil rekapitulasi dari perencanaan dan realisasi pencapaian target dan penjualan dari UD Mettalon yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.4
Perencanaan Penjualan dan Laba
UD Mettalon Tahun 2009-2013 (Rp)

Tahun	Perencanaan	
	Penjualan	Laba
2009	-	-
2010	32.556.344.485,57	3.490.497.786,36
2011	34.763.660.616,98	3.536.438.418,93
2012	41.742.411.428,99	5.445.849.213,57
2013	45.302.526.256,86	5.254.250.038,44

Sumber : Data Olahan, 2015

Tabel 4.5
Realisasi Penjualan dan Laba
UD Mettalon Tahun 2009-2013 (Rp)

Tahun	Realisasi	
	Penjualan	Laba
2009	27.641.294.990,25	3.035.215.450,75
2010	30.053.870.905,00	3.075.163.842,55
2011	36.198.518.197,00	4.735.521.055,28
2012	37.837.091.809,00	4.568.913.076,90
2013	42.153.476.381,00	4.719.562.664,59

Sumber : Data Olahan, 2015

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa pencapaian penjualan dan laba pada UD Mettalon hanya terjadi pada tahun 2011 (melewati perencanaan yang telah dibuat). Sedangkan untuk tahun-tahun yang lain yang digunakan oleh peneliti, realisasi daripada pencapaian penjualan dan laba yang telah direncanakan tidak tercapai.

Selain itu, besarnya nilai BEP untuk perencanaan setiap tahunnya jika dibandingkan dengan realisasi penjualan, masih mampu untuk dilampaui oleh UD Mettalon. Hal ini membuktikan bahwa UD Mettalon sebenarnya dapat memperoleh laba yang lebih besar lagi apabila pengelolaan usaha dan manajemen berjalan secara efektif dan efisien.

Margin of Safety (MOS)

Dengan mengetahui MOS maka perusahaan dapat mencegah adanya potensi kerugian yang mungkin terjadi dan juga dapat meningkatkan penjualan. Perusahaan yang menghasilkan MOS yang lebih besar lebih baik jika dibandingkan dengan perusahaan yang menghasilkan MOS yang lebih rendah.

MOS memberikan gambaran kepada pihak manajemen perusahaan mengenai seberapa besar jumlah penjualan yang dapat ditoleransi agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Hasil rekapitulasi dari MOS UD Mettalon yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.6 Tingkat Margin of Safety (MOS) UD Mettalon Periode 2009-2013 (Rp)

Tahun	MOS	
	%	Rp
2009	67,89	18.765.396.694,39
2010	67,25	20.212.256.933,05
2011	72,61	26.284.565.058,89

2012	66,09	25.008.298.793,43
2013	72,60	30.604.070.556,69

Sumber : Data Olahan 2015

Berdasarkan tabel di atas, maka didapatkan besarnya nilai daripada *Margin of Safety* (MOS) pada UD Mettalon. *Margin of Safety* (MOS) pada UD Mettalon memiliki angka yang cukup tinggi dan tidak terjadi perbedaan yang cukup jauh setiap tahunnya.

Keadaan UD Mettalon dilihat dari segi *Margin of Safety* (MOS) dapat dikatakan baik karena memiliki angka *Margin of Safety* (MOS) yang tinggi. Dengan tingginya angka *Margin of Safety* (MOS) ini menggambarkan UD Mettalon dapat bertahan cukup lama apabila sewaktu-waktu terjadi penurunan penjualan yang dapat mengakibatkan potensi kerugian.

Degree of Operating Leverage (DOL)

Degree of Operating Leverage (DOL) memberikan ukuran dampak perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Semakin tinggi angka DOL maka semakin tinggi resiko perusahaan karena besarnya biaya tetap yang harus ditanggung perusahaan.

Tabel 4.7

Tingkat DOL UD. Mettalon Periode 2009-2013 (Rp)

Tahun	DOL
2009	1,3420
2010	1,3868
2011	1,3080
2012	1,3400
2013	1,2966

Sumber : Data Olahan 2015

Tingkat leverage operasi pada UD Mettalon tidak terlalu tinggi sehingga perusahaan memiliki resiko yang rendah apabila sewaktu-waktu terjadi penurunan penjualan. Dengan leverage operasi ini,

UD Mettalon dapat dengan cepat memperkirakan besarnya kenaikan laba sebesar nilai DOL. Sebagai contoh, hasil DOL untuk tahun 2013 mengandung arti bahwa apabila tingkat volume penjualan pada UD Mettalon naik 1% maka laba operasi akan naik sebesar 1,2966% namun sebaliknya apabila tingkat volume penjualan turun sebesar 1% maka penurunan tersebut akan berkibat pada penurunan laba operasi sebesar 1,2966%.

Tingkat Penjualan Tahun 2014

Perencanaan laba merupakan suatu rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Anggaran (*budget*) hanyalah merupakan suatu alat perencanaan yang dinyatakan dalam nilai uang atau satuan kuantitatif lainnya. Perencanaan laba ditujukan kepada sasaran akhir organisasi dan bermanfaat sebagai pedoman untuk mempertahankan arah kegiatan yang pasti.

Dalam rangka merencanakan laba, maka kita harus menentukan seberapa besar laba yang ingin diperoleh oleh perusahaan. Dalam analisis ini target laba yang ditentukan oleh UD Mettalon adalah sebesar 15%, maka untuk mengetahui besarnya rencana laba untuk tahun 2014 maka dilakukan analisis sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Perencanaan laba 2014} &= \text{laba 2013} \times \\ (1 + \% \text{kenaikan laba}) &= \text{Rp}4.719.562.664,59 \\ + (1 + 0,15) &= \text{Rp} 5.427.497.064,28 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan tahun 2014} &= (\text{Biaya tetap} \\ \text{tahun 2013} + \text{Laba yang diharapkan}) &/ \\ \text{margin kontribusi} &= (\text{Rp}1.676.973.725,69 \\ + \text{Rp}5.427.497.064,28) &/ 0,1452 = \text{Rp} \\ 48.928.862.189,88 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis di atas untuk mencapai target laba yang direncanakan yaitu sebesar 15% pada tahun 2014 maka UD Mettalon harus mampu mencapai penjualan pada tahun 2014 sebesar Rp. 48.928.862.189,88,-

PENUTUP

Berdasarkan dari hasil penelitian ini diperoleh beberapa kesimpulan yang secara ringkas disajikan sebagai berikut:

1. Kegiatan dari UD Mettalon dinilai sangat baik karena selisih antara total penjualan dengan tingkat BEP dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2013 sangat jauh sehingga laba yang didapatkan UD Mettalon cukup besar.
2. *Margin of Safety* (MOS) pada UD Mettalon dapat dikatakan baik karena memiliki angka *Margin of Safety* (MOS) yang tinggi setiap tahunnya. Dengan tingginya angka *Margin of Safety* (MOS) ini maka memberikan gambaran bahwa UD Mettalon dapat bertahan cukup lama apabila sewaktu-waktu terjadi penurunan tingkat volume penjualan yang dapat mengakibatkan adanya potensi kerugian.
3. *Degree of Operating Leverage* (DOL) pada UD Mettalon memiliki angka yang tidak terlalu tinggi setiap tahunnya sehingga perusahaan memiliki resiko yang rendah jika terjadi penurunan penjualan.
4. Untuk tahun 2014 UD Mettalon menetapkan kenaikan target laba sebesar 15% sehingga untuk mencapai hal tersebut UD Mettalon harus mampu mencapai tingkat penjualan pada tahun 2014 sebesar Rp 48.928.862.189,88,-

Berdasarkan hasil penelitian yang telah terurai sebelumnya, maka dapat diberikan saran yaitu sebagai berikut:

Saran-saran yang diberikan kepada UD Mettalon adalah sebagai berikut :

1. Untuk mempermudah menghitung BEP dan mengendalikan laba pada periode berikutnya, UD Mettalon hendaknya memisahkan biaya semi variabel yang ada kedalam biaya tetap dan biaya variabel secara tegas dan tepat.
2. Untuk kedepannya, UD Mettalon hendaknya dapat membuat BEP yang nantinya dapat digunakan sebagai pedoman terhadap realisasi penjualan.
3. Perusahaan sebaiknya lebih menekan biaya tetap setiap tahunnya, karena memiliki nilai yang cukup tinggi, sehingga perusahaan memiliki resiko yang tinggi jika terjadi penurunan penjualan.
4. Diharapkan agar UD Mettalon dapat terus berusaha untuk meningkatkan penjualannya, karena mungkin saja suatu saat nanti perusahaan akan dapat mengalami *break even point* dan juga dapat menderita kerugian disebabkan oleh hal-hal yang tidak diinginkan.

Adapun saran untuk peneliti selanjutnya adalah :

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat memisahkan biaya tetap dan biaya variabel secara lebih rinci lagi agar didapatkan hasil penelitian yang tepat.
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti secara

lebih dalam lagi mengenai tingkat pengendalian laba dan perencanaan laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Adipurna, Ditya. 2006. *Analisis break even untuk menilai efektivitas penjualan (study kasus CV Hayat Karya Telemedia Bandung)*, Skripsi pada Departemen Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Widyatama.
- Ahmad, Kamaruddin. (2007). *Akuntansi Manajemen: Dasar - dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. PT. Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Ambarwati, Sri Dewi Ari. (2010). *Manajemen Keuangan Lanjutan Edisi I*. Penerbit Graha Ilmu : Yogyakarta.
- Bambang Riyanto. (2005). *Dasar – Dasar Pembelanjaan Perusahaan Edisi Keempat Cetakan Ketujuh*. YBPF UGM : Yogyakarta.
- Blocher, Edward J, dkk. (2009). *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis Buku I Edisi 3*. Salemba Empat : Jakarta.
- Garrison, Ray H, Eric W Noreen dan Peter C. Brewer. (2006). *Akuntansi Manajerial Buku I*. Salemba Empat : Jakarta.
- Hansen, D.R dan M.M.Mowen. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- Manahan P.Tampubolon. 2005. *Manajemen Keuangan*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Mardiasmo. 2004. *Akuntansi Biaya dan Analisis Laporan Keuangan*. Andi Offset. Yogyakarta.
- Mely. 2012. *Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PT.XYZ*. Skripsi pada Departemen Akuntansi, STIE Pelita Indonesia. Pekanbaru.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Cetakan Ketujuh. Akademi

Manajemen Perusahaan YKPN.
Yogyakarta.

Puspita, Auliya. 2012 *Analisis break even terhadap perencanaan laba (study kasus PR.Kreatifa Hasta Mandiri)*. Skripsi pada Departemen Akuntansi. Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta.

STIE Pelita Indonesia Pekanbaru. 2014. *Pedoman Umum Penulisan Skripsi Program Studi Strata-1 (S1) Akuntansi & Manajemen*. Pekanbaru.