Volume 7, Nomor 3, (2024)
http://dx.doi.org/10.36257/apts.vxix
pp 90-96

PENYULUHAN TENTANG ANALISIS BIAYA BERBANTUAN *BREAK EVEN POINT* DALAM MENCAPAI TARGET LABA

Choiruddin Choiruddin[1)], Maria Maria[2)], Desi Indriasari[3)] Anggun Sapitri[4)]
[1234] Politeknik Negeri Sriwijaya

email: mariamardjuki@polsri.ac.id

Abstract

CV Agro Mandiri Internusa, is one of the entities that contributes to the economy in the city of Palembang. This operates in peeled coconut, coconut milk, and copra products. As a business that carries out production activities, CV Agro Mandiri Internusa requires analytical methods or tools for cost classification, profit planning or desired sales. In connection with this, the team implementing service program activities from the Indonesian National Police accounting department had the opportunity to help CV Agro Mandiri Internusa. The team implementing service activities provides counseling and assistance in determining profit planning with the help of Break Even Point (BEP) analysis. With this service activity, business owners know the costs incurred in making the product until the product is handed over to the consumer. The final result of the activity is that managers can determine profit planning according to the costs incurred to produce products which previously were only based on predictions without the support of accurate data. In this way, owners/managers can determine sales (selling price and sales volume), accurate profit planning so that the desired profit achievement is measurable.

Keywords: *MSME, Break Even point, profit planning*

Abstrak

CV Agro Mandiri Internusa merupakan salah satu entitas yang berkontribusi terhadap perekonomian di Kota Palembang. Perusahaan ini bergerak pada produk kelapa parut, santan kelapa, dan kopra. Sebagai usaha yang menjalankan kegiatan produksi, CV Agro Mandiri Internusa membutuhkan metode atau alat analisis untuk klasifikasi biaya, perencanaan laba, maupun penentuan target penjualan. Sehubungan dengan hal tersebut, tim pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat dari Departemen Akuntansi Kepolisian Negara Republik Indonesia memberikan pendampingan kepada CV Agro Mandiri Internusa. Tim memberikan penyuluhan dan bantuan dalam menyusun perencanaan laba dengan memanfaatkan analisis Break Even Point (BEP). Melalui kegiatan ini, pemilik usaha memperoleh pemahaman mengenai biaya yang dikeluarkan sejak pembuatan produk hingga produk diserahkan kepada konsumen. Hasil akhir dari kegiatan ini adalah manajer dapat menyusun perencanaan laba berdasarkan biaya produksi yang sebenarnya, menggantikan metode sebelumnya yang hanya mengandalkan perkiraan tanpa dukungan data akurat. Dengan demikian, pemilik atau manajer dapat menentukan harga jual, volume penjualan, dan perencanaan laba secara tepat sehingga pencapaian laba yang diinginkan dapat terukur.
.

Kata kunci : *UMKM, Break Even Point, perencanaan laba*

1. PENDAHULUAN

Biaya, volume penjualan dan laba mempunyai hubungan dan saling berkaitan. Ketiga unsur ini dapat digunakan untuk perencanaan laba jangka pendek atau dikenal dengan analisis *Break Even Point* (BEP). BEP disebut juga sebagai titik impas yang mana total pendapatan sama dengan total biaya

Aptekmas
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Volume 7, Nomor 3, (2024)
http://dx.doi.org/10.36257/apts.vxix
pp 90-96

(Anderson et al., 2019:15). BEP dibutuhkan sebagai alat untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Selain itu BEP juga berguna untuk membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan sehubungan jumlah penjualan harus dicapai supaya tidak menderita kerugian. Pelaku usaha perlu merencanakan seberapa besar laba yang diinginkan (Block et al., 2017:130). Sejumlah peneliti terdahulu yang memberi bukti empiris; Chalil (2018), Julirinet al. (2019), Khanifah dan Septiana (2019), dNata et al. (2021) menyatakan bahwa BEP berperan penting dalam merencanakan laba jangka pendek.

Kriteria perhitungan BEP, harus terpenuhi terlebih dulu pemisahan biaya tetap dan variabel. Pemisahan kedua biaya ini belum sepenuhnya dikenal/dilakukan pelaku usaha. CV Agro Mandiri Internusa Palembang (mitra), salah satu perusahaan yang belum mengelompokkan antara biaya tetap dan variabel

Saat ini produk-produk yang dihasilkan CV Agro Mandiri Internusa, yaitu ekspor kelapa kupas (melakukan ekspor kelapa ke Thailand, China, dan Malaysia), produk kelapa santan, dan kopra. Produk yang memiliki tingkat penjualan terbanyak yaitu kelapa kupas. CV Agro Mandiri Internusa berlokasi di Jl. Kirangga Wiransantika No. 632 RT 15 RW. 005 Kelurahan 30 Ilir Kecamatan Ilir Barat II.

CV Agro Mandiri Internusa senantiasa berusaha meningkatkan jumlah penjualan untk mendapatkan keuntungan yang maksimal dan menjaga keberlanjutan ushanya. Dari survei awal ke lokasi mitra, diperoleh informasi bahwa CV Agro Mandiri Internusa belum pernah menghitung BEP sehingga kalkulasi atas biaya tetap dan variabel belum dilakukan secara rinci. Ini mengakibatkan pengelola tidak memiliki informasi yang relevan tentang jumlah penjualan yang ideal untuk mendapatkan laba yang optimal. Kajian Andrianto, *et.al.* (2016) menegaskan perusahaan akan mentolerir menurunnya penjualan dengan tingkat prosentase tertentu dengan adanya analisis BEP.

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka tim pelaksana kegiatan ingin berkontribusi berbagi pengetahuan dan ikut terlibat secara langsung dalam membuat perencanaan laba yang diinginkan CV Agro Mandiri Internusa. Analisis BEP menggunakan data penjualan, biaya tetap dan variabel yang terjadi.

Sejak tiga tahun terakhir yaitu tahun 2021 hingga tahun 2023, CV Agro Mandiri Internusa mengalami peningkatan laba bersih. Pada tahun 2021 capaian laba Rp2.980.399.000. Tahun 2022 mengalami kenaikan penjualan dengan laba bersih sebesar Rp3.079.535.000, dan tahun 2023 Rp3.902.624.000. Hal ini membuat tim pelaksana kegiatan tertarik menjadikan CV Agro Mandiri Internusa sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian. Analisis BEP penting untuk diketahui oleh CV Agro Mandiri Internusa agar dapat merencanakan laba yang diinginkan secara akurat dan realistis.

2. IDENTIFIKASI MASALAH

CV Agro Mandiri Internusa membutuhkan perhitungan BEP dengan rincian biaya produksi yang jelas. Selama ini, mitra hanya membuat perhitungan sederhana dan kadang-kadang masih menggabungkan pengeluaran untuk produksi dengan kebutuhan lainnya.

Tujuan utama program pengabdian ini untuk memberi bekal bagi CV Agro Mandiri Internusa, khususnya bertujuan:

1) memiliki pengetahuan tentang dasar akuntansi manajemen khususnya perhitungan BEP.
2) Mitra mampu membuat perhitungan BEP sebagai dasar penentuan penjualan dan basis perencanaan laba jangka pendek

3. METODELOGI PELAKSANAAN

Untuk mengatasi kendala yang dihadapi, mitra diberi pencerahan tentang perilaku biaya melalui ceramah, diskusi dan *sharing* pengetahuan tentang pentingnya klasifikai biaya, dan pemisahan kelompok biaya berdasarkan biaya variabel dan biaya tetap. Kegiatan dilanjutkan dengan diskusi dan pendampingan penyusunan BEP untuk produk kelapa yang didominasi konsumen (contoh sampel produk kelapa kupas). Kegiatan pendampingan dinilai berhasil, jika

Aptekmas
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Volume 7, Nomor 3, (2024)
http://dx.doi.org/10.36257/apts.vxix
pp 90-96

pemilik usaha atau yang mewakili dapat membuat perhitungan BEP mengikuti petunjuk simulasi yang diberikan.

Metoda pelaksanaan program kegitan ini:

1) Ceramah, dimaksudkan untuk memberi bekal pengetahuan sehubungan dengan manajemen usaha dan diharapkan memiliki pemahaman tentang biaya keseluruhan dalam menghasilkan produk hingga produk berada di tangan konsumen.
2) Pelatihan, aktivitas ketrampilan praktik untuk mengelompokkan biaya berdasar perilaku biaya.
3) Pendampingan, mitra didampingi selama melakukan penghitungan analisis BEP dan perencanaan laba yang akurat sesuai ketersediaan data.

Tahap-tahap kegiatan, yaitu:

1) Memberi edukasi mengelola bisnis meliputi perencanaan laba, klasifikasi biaya dan manfaatnya.
2) Mengidentifikasikan penggunaan bahan baku, tenaga kerja, dan bahan penolong untuk satu produk tertentu.
3) Menjustifikasi dan memverifikasi data, klasifikasi biaya berdasarkan biaya produksi dan beban administrasi hingga purna jual.
4) Membuat perhitungan BEP dan melakukan perencanaan laba yang diinginkan berdasarkan analisis tersebut.
5) Melakukan simulasi analisis BEP untuk suatu produk tertentu yang dijadikan sampel.
6) Pendampingan dalam membuat perencanaan laba merujuk pada butir 5.

Gambar 1 sampai 3, dokumentasi kegiatan ppenyuluhan oleh tim pelaksana dan pemilik usaha (CV Agro Mandiri Internusa).



Gambar 1. Foto bersama, pengelola usaha dan Tim pelaksana



Gambar 2. Diskusi tentang Biaya dan Produk



Gambar 3. Tim pelaksana dan contoh produk kelapa kupas

Aptekmas
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Volume 7, Nomor 3, (2024)
http://dx.doi.org/10.36257/apts.vxix
pp 90-96

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengklasifikasian Biaya

Sebelum memisahkan biaya tetap dan biaya variabel, maka dijelaskan tentang klasifikasi biaya. Pada laporan laba rugi terdapat biaya-biaya operasional dengan rincian biaya listrik merupakan biaya variabel. Biaya gaji, biaya transportasi, biaya perlengkapan, biaya perawatan mesin, biaya telepon dan internet serta biaya penyusutan peralatan merupakan biaya tetap.

Selain mengidentifikasi biaya operasional yang ada pada laporan laba rugi, perlu juga diperhatikan komponen biaya pada harga pokok produksi. Harga pokok produksi biasanya merupakan biaya variabel, jumlah nilainya berubah-ubah sesuai kegiatan perusahaan.

CV Agro Mandiri Internusa belum melakukan pengklasifikasian biaya ke dalam biaya variabel dan biaya tetap. Dalam hal ini akan disajikan tabel pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel yang sebaiknya dilakukan pada CV Agro Mandiri Internusa. Pengklasifikasian biaya dilakukan berdasarkan daftar biaya produksi dan laporan laba rugi perusahaan pada tahun 2022 dan 2023. Jenis-jenis biaya yang dimaksud sebagaimana ditampilkan pada tabel 1.

Tabel 1
Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel
untuk Biaya Operasional
Produk Kelapa Kupas Tahun 2023

No	Jenis Biaya (per produk)	Klasifikasi Biaya		
		Bi. Tetap	Bi. Variabel	Jumlah Biaya
1.	**Kelapa Kupas**			
	HP.Penjualan			
	Bi.Operasional			
	Bi. Gaji Karyawan	Rp180.872.880	Rp 145.596.206	Rp 326.469.086
	Bi. Sewa Gedung	Rp 44.008.000		Rp 44.008.000
	Bi. Listrik	Rp 911.487	Rp 10.099.836	Rp 11.011.323
	Bi. Telep., Internet	Rp 376.268	Rp 1.959.016	Rp 2.335.285
	Bi. Pembelian		Rp 191.911.847	Rp 191.911.847
	Bi.Produksi		Rp 14.,933.885	Rp 143.933.885
	Bi. Pemasaran		Rp 143,933.885	Rp 143.933.885
	Bi. Transportasi		Rp 403.014.878	Rp 403.014.878
	Bi.Penyimpanan		Rp 34.544.132	Rp 34.544.132
	Bi. Asuransi		Rp 17.272.066	Rp 17.272.066
	Bi. Pemrosesan Dokumen		Rp 51.816.199	Rp 51.816.199
	Bi.Pajak dan Bea Masuk		Rp 34.544.132	Rp 34.544.132
	Bi. Logistik Tambahan		Rp 34.544.132	Rp 34.544.132
	Bi.Bunga	Rp151.511.843		Rp 151.511.843
	Bi.Peny.alat	Rp481.337.500		Rp 481.337.500
Jumlah		**Rp859.017.978**	**Rp 31.453.170.215**	**Rp2.072.188.193**

Sumber: diolah dari data CV Agro Mandiri Internusa (2024)

Setelah dilakukan klasifikasi biaya pada biaya operasional secara keseluruhan, maka bauran penjualan harus diperhitungkan terlebih dahulu pada analisis BEP multiproduk sehingga dapat dilakukan perhitungan selanjutnya menggunakan analisis BEP produk tunggal. Pembebanan biaya tetap dan biaya variabel sesuai dengan bauran penjualan masing-masing produk untuk tahun 2023 (tabel 1, salah satu produk yang dianalisis).

Berdasarkan data tabel 1 diperoleh informasi untuk tahun 2023 bahwa produk kelapa kupas memiliki biaya tetap sebesar Rp859.017.9781 dan biaya variabel Rp31.453.170.215.

b. BEP dengan Pendekatan Matematis

Perhitungan analisis BEP menggunakan pendekatan matematis dapat dilakukan dengan dua cara yaitu perhitungan atas dasar unit penjualan dan atas dasar nilai penjualan.

Perhitungan BEP untuk Tahun 2023

Perhitungan analisis BEP dengan menggunakan pendekatan matematis dapat dilakukan dengan dua cara yaitu perhitungan atas dasar perunit penjualan dan atas dasar rupiah atau nilai penjualan. Teori yang digunakan dalam perhitungan atas dasar unit dan perhitungan atas dasar nilai penjualan tersebut merujuk pada formula yang dikemukakan oleh Hendrayanti (2022:151-153).

Perhitungan BEP Untuk Produk Kelapa Kupas tahun 2023

BEP dalam nilai penjualan.

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

$$= \frac{\text{Rp859.017.978}}{\frac{\text{1- Rp31.453.170.215}}{\text{Rp34.560.000.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp859.017.978}}{\text{1-0.910}}$$

$$= \frac{\text{Rp859.017.978}}{\text{0.09}}$$

$$= \text{Rp9.544.644.200}$$

Volume 7, Nomor 3, (2024)
http://dx.doi.org/10.36257/apts.vxix
pp 90-96

Hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa BEP akan tercapai pada saat penjualan senilai Rp9.544.644.200. BEP dapat diketahui dengan mencari terlebih dahulu biaya variabel perunit. Selanjutnya biaya tetap dibagi dengan selisih antara harga jual dan biaya variabel perunit.

Biaya variabel/Unit, yaitu

$$= \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Unit yang Terjual}}$$

$$= \frac{\text{Rp31.453.170.215}}{4.320.000}$$

= Rp7.281

Harga Jual Per Unit = Rp8.000

BEP dalam unit penjualan

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/Unit-Biaya variabel/Unit}}$$

$$= \frac{\text{Rp859.017.978}}{\text{Rp8.000- Rp7.281}}$$

$$= \frac{\text{Rp859.017.978}}{\text{Rp719}}$$

= 1.194.740 Kg (Pembulatan)

Dari hasil perhitungan BEP dalam unit penjualan menunjukkan nilai 1.194.740 Kg yang berarti bahwa BEP perusahaan akan tercapai jika produk berhasil dijual lebih dari sama dengan 1.194.740 Kg. Pembuktian nilai titik impas dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

Penjualan.....Rp9.544.644.200
Biaya Variabel
(0,910xPenjulan).....Rp8.685.626.222
Marginal Income..... Rp 859.017.978
Biaya Tetap ..... Rp 859.017.978
Laba /Rugi.....Rp 0

Berdasarkan hasil analisis di atas, maka pada tahun 2023 untuk produk kelapa kupas agar mencapai tingkat BEP perusahaan harus mencapai penjualan sebesar Rp9.544.644.200 dengan jumlah kg yang terjual sebanyak 1.194.740 kg. Faktanya perusahaan sudah menjual produk kelapa kupas diatas titik impas yang artinya perusahaan telah memperoleh keuntungan.

Dengan demikian hasil perhitungan BEP kelapa kupas tahun 2023 dalam rupiah dan unit sebagai berikut.

Tabel 2
Hasil Perhitungan BEP Produk Kelapa Kupas Tahun 2023

Thn.	Jenis Produk	BEP	
		(Rp)	Kg
2023	Kelapa Kupas	Rp9.544.644.200	1.194.740

Perencanaan Laba Menggunakan BEP

Untuk menentukan tingkat penjualan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan lebih terkendali, maka dapat dihitung target laba yang dibutuhkan. Disimulasikan tujuan utama perusahaan adalah memperoleh laba sebesar 25% dari total penjualan tahun sebelumnya yaitu tahun 2023, untuk produk kelapa kupas.

Berikut ini perhitungan untuk menentukan besarnya BEP atas perencanaan laba untuk 2024.

Produk Kelapa Kupas

Laba Periode = Penjualan – (Biaya Tetap + Biaya Variabel)

= Rp34.560.000.000–(Rp859.017.978 + Rp31.453.170.215)

= Rp2.247.811.807

Asumsi Laba yang direncanakan 25% dari laba tahun sebelumnya.

Laba yang diinginkan tahun 2024

= Laba Tahun Sebelumnya x 25%

= Rp2.247.811.807 x 25%

= Rp561.952.952

BEP atas dasar satuan

$$= \frac{\text{Perencanaaan laba + Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/unit-Biaya Variabel/unit}}$$

$$= \frac{\text{Rp2.247.811.807 + Rp859.017.978}}{\text{Rp8.000 – Rp7.281}}$$

$$= \frac{\text{Rp3.106.829.785}}{\text{Rp719}}$$

= 4.321.043 kg (dibulatkan)

BEP atas dasar rupiah

$$= \frac{\text{Perencanaan Laba + Biaya Tetap}}{\frac{\text{1- Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

$$= \frac{\text{Rp2.247.811.807+ Rp859.017.978}}{\frac{\text{1- Rp31.453.170.215}}{\text{Rp34.560.000.000}}}$$

$$= \frac{\text{Rp3.106.829.785}}{\text{1-Rp0.91}}$$

= Rp34.520.330.944

Aptekmas
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Volume 7, Nomor 3, (2024)
http://dx.doi.org/10.36257/apts.vxix
pp 90-96

Analisis *Margin Of Safety (MOS)*

Margin of safety menunjukan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada tingkat BEP dan juga menggambarkan batas jarak. Jika penjualan perusahaan berkurang melebihi batas jarak tersebut maka perusahaan akan menderita kerugian. Berdasarkan data yang diperoleh penulis, CV Agro Mandiri Internusa belum melakukan perhitungan *margin of safety,* sehingga membuat perusahaan belum mengetahui seberapa besar batas aman pendapatan yang boleh turun. Dengan menggunakan formula dari Kasmir (2017: 177), maka dapat dilakukan analisis *margin of safety* kelapa kupas 2024 sebagai berikut.

Margin of Safety
= Penjualan yang direncanakan - Penjualan BEP
= Rp34.520.330.944 (Rp9.544.644.200)
= Rp24.975.686.744

Persentase MoS
= MoS x 100% Penjualan yang direncanakan
= Rp24.975.686.744 x 100% dari Rp34.520.330.944
= 72,35%

5. KESIMPULAN

Dengan analisis perhitungan BEP, maka perusahaan dapat mengetahui titik impas perusahaan yang harus dicapai sehingga tidak menderita kerugian. Hasil analisis perhitungan BEP tahun 2023 untuk perencanaan tahun 2024 pada CV Agro Mandiri Internusa sebagai berikut:

a. BEP dalam bentuk kg dan rupiah untuk kelapa kupas sebanyak 4.321.043 kg (Rp34.520.330.944).
b. *Margin of safety* untuk kelapa kupas berada pada tingkat keamanan penjualan sebesar Rp24.975.686.744.
c. Jika perusahaan menginginkan laba penjualan kelapa kupas naik 25% dari penjualan tahun 2023, maka laba tahun 2024 sebesar Rp561.952.952

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dibiayai oleh politeknik Negeri Sriwijaya dengan didukung oleh unsur pimpinan. Penulis mengucapkan terima kasih kepada pimpinan polsri, pemerintah kota palembang, rekan-rekan atas diskusi ilmiahnya, dan CV Agro Mandiri Internusa yang telah bersedia menjadi mitra dalam kegiatan yang dilakukan.

7. REFERENSI

Anderson, D. R.,Sweeney, D. J.,Williams, T. A.,Camm, J. D.,Cochran, J. J.,Fry, M. J.,& Ohlmann, J. W.(2019). *An Introduction to Management Science: Quantitative Approaches to Decision Making,* 15th Edition. Boston: Cengage Learning, Inc.

Andrianto, M. Y., Sudjana, N., Azizah, D. F. (2016). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 35.

Block, S. B.,Hirt, G. A., & Danielsen, B. R.(2017). *Foundations of Financial Management*, 16th Edition. New York: McGraw-Hill Education.

Chalil, D. C. (2018). Titik Impas dan Perencanaan Laba. *Jurnal Mitra Manajemen*, 2(5), 438-448.

Julirin, M.,Hasanuddin, & Koto, H. (2019). Analysis of Efficiency and Break Even Point of Sawmill Wood Industry: Case Study at UD. Timber Jaya Makmur Sukaraja, Seluma, Bengkulu. *Jurnal Agroindustri*, 9(2), 102-108.

Khanifah, K. E.,&Septiana, N. (2019). Profit Planning Analysis with Break Even Point Approach (BEP) on Banana Chips Business "Berkah Jaya" in Metro City. Fidusia: Jurnal Keuangan dan Perbankan, 2(2), 52-68. https://doi.org/10.24127/jf.v2i2.454

Mowen, M. M.,Hansen, D. R., & Heitger, D. L.(2018). Managerial accounting: The cornerstone of Business Decision Making, 7th Edition. Boston: Cengage Learning.

Nata, A. A. L.,Riani, N., Marantika, A.,&Apriani, E. (2021). Perencanaan

Volume 7, Nomor 3, (2024)
http://dx.doi.org/10.36257/apts.vxix
pp 90-96

Laba dengan Titik Impas sebagai Dasar Pengambilan Keputusan bagi Pihak Pengelola CV. Randu Sari Satu. Derivatif: Jurnal Manajemen, 15(1), 43-56.

ISSN: 2622-5646 (Online)
ISSN: 2721-0448 (Print)