

Perhitungan *Break Even Point* (BEP) Dan *Margin of Safety* (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Sugi Donat

The Calculation of Break Even Point (BEP) and Margin of Safety (MOS) as Profit Planning tool in Small and Medium Enterprise Sugi Donat

Erfi Triyana

Program Studi D3 Akuntansi, Politeknik Negeri Bandung

E-mail: erfi.triyana.akun20@polban.ac.id

Endah Dwi Kusumastuti

Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Bandung

E-mail: endah.dwik@polban.ac.id

Abstract: Every businessman has a main goal in building his business, the main goal is to make a profit. In the process of achieving this main goal, businessmen can make plans regarding the profit they want in advance. This research was conducted to plan profits in Sugi Donat's business which has a large enough number of sales but does not yet have a profit plan. The research method used is descriptive quantitative using components of the Cost-Volume-Profit analysis there are Break Even Point with a single product, Break Even Point with multiple products and Margin of Safety. The results of the research and calculations reveal that Sugi Donut's business has a profit target of 40% and must make sales of Rp 275,483,227 with 86,089 units of sugar donut products, Rp 170,947,889 with 37,163 units of meses donut products and Rp 146,809,866 with 20,485 premium bomboloni product units so that the profit target can be achieved.

Keywords: Break Even Point, Profit Planning, Margin of Safety

1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi dan industri membawa dampak yang cukup besar bagi kehidupan masyarakat terutama pada dunia usaha saat ini. Banyaknya usaha mikro kecil menengah atau UMKM yang bermunculan memiliki dampak yang baik bagi perkembangan dan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini dikarenakan sektor UMKM yang memiliki peran dalam mengurangi jumlah angka pengangguran. Selain itu, UMKM juga memiliki kontribusi yang sangat besar karena menjadi penyumbang terbesar Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Jumlah UMKM yang mencapai 64,19 juta tersebut memberikan dampak baik bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia karena banyaknya pekerja yang terlibat langsung, hal ini dapat mengurangi jumlah pengangguran di masyarakat.

Besarnya jumlah UMKM yang terdapat di Indonesia tersebut menandakan bahwa sektor UMKM merupakan salah satu sektor usaha yang memiliki persaingan yang sangat ketat. Untuk mengatasi tingginya tingkat persaingan UMKM di Indonesia, maka suatu UMKM dituntut untuk memiliki daya saing yang tinggi agar mampu bertahan dalam persaingan bisnis. Untuk dapat bersaing dan terus mengembangkan usahanya, suatu UMKM perlu memperhatikan beberapa aspek

penting. Salah satu aspek penting tersebut adalah memiliki perencanaan yang baik terhadap penjualan karena pada hakikatnya setiap entitas usaha yang didirikan tidak lain untuk memperoleh keuntungan. (Irwadi & Si, 2021). Dalam memperoleh dan mencapai keuntungan yang maksimum, UMKM dapat menggunakan analisis *cost-volume-profit* sebagai alat yang dapat membantu dalam melakukan perencanaan.

Melakukan perencanaan dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit*, dapat dilakukan dengan memperhitungan *Break Even Point* (BEP) dan *Margin Of Safety* (MOS). *Break Even Point* (BEP) adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, titik di mana laba sama dengan nol, tidak terdapat laba maupun rugi. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) ini dilakukan agar manajemen dapat memiliki informasi terkait tingkat penjualan yang harus dicapai oleh UMKM, sehingga pada tingkat penjualan tersebut UMKM tidak akan menderita kerugian dan diharapkan manajemen dapat mengambil langkah serta keputusan yang tepat untuk masa yang akan datang. Perhitungan lainnya yaitu *Margin of safety* (MOS) yang merupakan selisih dari perhitungan antara jumlah pendapatan penjualan yang dianggarkan dengan jumlah pendapatan penjualan pada keadaan impas. (Yulistia, 2014). *Margin of safety* dihitung dengan tujuan agar dapat memberikan informasi kepada manajemen untuk mengetahui berapa jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan boleh terjadi dan penurunan pendapatan penjualan tersebut tidak mengakibatkan kerugian.

Salah satu usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang berlokasi di Kabupaten Bandung Barat yaitu, Sugi Donat. Sugi Donat ini merupakan suatu usaha mikro kecil menengah yang bergerak di bidang kuliner dengan menyajikan menu utama berupa makanan manis yaitu donat kampung. Dalam menjalankan bisnisnya tersebut Sugi Donat belum memiliki pencatatan yang sesuai. Selain belum memiliki pencatatan yang sesuai, usaha Sugi Donat ini juga belum memiliki perhitungan terkait *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) yang artinya Sugi Donat ini belum mengetahui pada tingkat berapakah penjualannya akan mendapatkan laba atau rugi dan pada tingkat berapakah penurunan penjualan boleh terjadi. Selain itu juga Sugi Donat ini belum memiliki perencanaan terkait laba.

Tabel. 1.1 Jumlah Omzet Penjualan

Bulan	Donat Gula (Rp)	Donat Meses (Rp)	Bomboloni Premium (Rp)
Oktober	32.169.600	20.299.800	18.676.333
November	29.587.200	17.811.200	15.437.000
Desember	32.681.600	19.720.200	17.307.500
Januari	32.099.200	20.884.000	17.730.333
Februari	28.784.000	20.005.400	13.444.667
Maret	30.851.200	17.006.200	15.279.333
April	19.456.000	9.761.200	8.585.667
Total	205.628.800	125.488.000	106.460.833

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Melihat tabel I.1 diatas, Sugi Donat memiliki jumlah penjualan yang cukup besar, maka dari itu sangat penting untuk melakukan perencanaan laba agar penjualan yang dilakukan Sugi Donat ini dapat memiliki laba yang maksimum. Selain itu, perencanaan laba juga dilakukan agar usaha Sugi Donat dapat terus berkembang dengan mempertahankan atau meningkatkan jumlah penjualan dan laba yang di dapat sehingga Sugi Donat ini bisa terus bersaing dengan baik. Berdasarkan latar

belakang yang telah diuraikan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang analisis perhitungan Break Even Point dan Margin of Safety dengan judul penelitian: “Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) sebagai alat perencanaan laba pada Usaha Mikro Kecil Menengah Sugi Donat.”

2. Kajian Pustaka

2.1. Klasifikasi Biaya

Menurut Bustami dan Nurlela dalam (Azhar, 2019) Klasifikasi biaya atau penggolongan biaya adalah suatu proses pengelompokan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting.

2.2. Analisis *Cost-Volume-Profit*

Handoyo (2019) mendefinisikan *cost-volume-profit* sebagai salah satu alat analisis yang bermanfaat bagi para manajer untuk membantu menghitung antara biaya, volume, dan laba dengan menentukan *break even point* atau besarnya pendapatan sama dengan besarnya biaya yang dikeluarkan.

2.3. Perencanaan Laba

Menurut Maqsudi (2022:93) perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan.

2.4. *Break Even Point* (BEP)

Break Even Point (titik impas) merupakan tingkat aktivitas di mana suatu organisasi tidak mendapat laba dan juga tidak menderita rugi. Dalam suatu grafik, titik impas dapat ditemukan pada titik perpotongan garis pendapatan dan garis total biaya. (Samryn, 2013:173)

2.5. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

(1) Perhitungan *Break Even Point Single* Produk dengan Margin Kontribusi

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

(2) Perhitungan *Break Even Point* Multi Produk

$$\text{BEP Keseluruhan} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

(3) Perhitungan *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba

$$\text{Target Volume (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Target Volume (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

2.6. Margin Of Safety

Menurut Arrizqi (2020) yang mengatakan bahwa batas keamanan atau *margin of safety* merupakan jumlah penjualan boleh menurun sebelum terjadinya kerugian. Semakin tinggi batas keamanan, semakin rendah risiko untuk tidak mencapai titik impas.

2.7. Perhitungan Margin Of Safety

$$\text{Margin Of Safety (Rp)} = \text{Penjualan} - \text{Penjualan BEP}$$

$$\text{Margin Of Safety (\%)} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

3. Metode Penelitian

Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan untuk mengetahui keberadaan nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain (Sugiyono dalam Syabirah, 2022). Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif karena data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data berupa angka.

Penelitian ini memiliki tujuan untuk dapat membantu salah satu usaha mikro kecil menengah yang ada di Kabupaten Bandung Barat dalam membuat perencanaan laba dan penjualan melalui perhitungan *Break Even Point* dan *Margin of Safety* agar usaha tersebut memiliki perencanaan laba yang sesuai dengan yang diinginkan. Perhitungan *break-even point* tersebut diawali dengan mengklasifikasikan biaya terlebih dahulu, kemudian melakukan pengelompokkan biaya, menghitung total biaya produksi, melakukan perhitungan untuk penjualan total dan menghitung laba operasi dengan perhitungan margin kontribusi. Setelah melakukan perhitungan tersebut diharapkan dapat membantu dalam perhitungan *break-even point* dan *margin of safety* yang tepat serta akurat pada usaha tersebut. Setelah mengetahui hasil perhitungan dari *break-even point* maka selanjutnya adalah menghitung terkait berapa banyak target penjualan/volume yang perlu dilakukan

untuk periode selanjutnya agar target laba yang diharapkan dapat tercapai.

4. Hasil Penelitian

Hasil penelitian dan pembahasan pada penelitian ini akan dibahas secara runtut dan jelas.

4.1 Klasifikasi Biaya

Biaya yang digunakan pada perhitungan ini diklasifikasikan berdasarkan perilaku biaya yakni terdapat biaya variable, biaya tetap dan biaya semi variabel. Biaya variabel meliputi biaya bahan baku, bahan penolong, biaya kemasan, biaya administrasi, biaya gas dan biaya gaji pegawai. Kemudian biaya tetap meliputi biaya wifi dan biaya penyusutan. Sedangkan biaya listrik diklasifikasikan sebagai biaya semi variabel dimana terdapat biaya tetap dan biaya variabelnya.

Tabel 4.1 Biaya Bahan Baku

Bahan Baku	Donat Gula (Rp)	Donat Meses (Rp)	Bomboloni Premium (Rp)
Tepung Cakra	10.352.215	4.394.846	2.393.161
Tepung Segitiga	2.194.968	931.834	507.419
Telur	2.939.177	1.247.775	679.461
Fermipan	1.947.496	826.774	450.210
Mentega	4.707.345	1.998.419	1.088.215
Gula	1.882.938	799.367	435.286
Minyak	11.955.163	5.075.349	2.763.721
<i>Baking Powder</i>	332.088	140.982	76.770
Total	36.311.389	15.415.346	8.394.243

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Tabel 4.2 Biaya Bahan Penolong

Bulan	Donat Gula (Rp)	Donat Meses (Rp)	Bomboloni Premium (Rp)
Oktober	483.027	1.766.365	2.010.924
November	428.173	1.549.822	1.662.138
Desember	464.196	1.715.932	1.863.539
Januari	449.915	1.817.199	1.909.066
Februari	410.989	1.740.748	1.447.619
Maret	453.852	1.479.776	1.645.162
April	297.874	849.360	924.439
Total	2.988.026	10.919.202	11.462.887

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Tabel 4.3 Biaya Kemasan

Bulan	Donat Gula (Rp)	Donat Meses (Rp)	Bomboloni Premium (Rp)
Oktober	4.168.225	1.829.740	1.080.513
November	3.833.623	1.605.428	893.102
Desember	4.234.565	1.777.497	1.001.319
Januari	4.159.103	1.882.398	1.025.782
Februari	3.729.552	1.803.204	777.837
Maret	3.997.400	1.532.869	883.981
April	2.520.920	879.834	496.721
Total	26.643.388	11.310.970	6.159.254

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Tabel 4.4 Biaya Administrasi

Biaya Administrasi Penjualan	Gofood	Grabfood	Shopeefood	Jumlah
Donat Gula	17.001.440	18.695.040	4.163.200	39.859.680
Donat Meses	10.691.400	11.168.340	2.911.800	24.771.540
Bomboloni Premium	10.753.233	9.410.988	1.866.287	22.030.508

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Biaya administrasi gofood memiliki *rate* sebesar 20% ditambah Rp 800, sedangkan biaya administrasi pada grabfood memiliki *rate* sebesar 30% dan biaya administrasi shopeefood memiliki *rate* biaya sebesar 20%.

Tabel 4.5 Biaya Gas

Bulan	Donat Gula (Rp)	Donat Meses (Rp)	Bomboloni Premium (Rp)
Oktober	34.223	15.023	8.871
November	34.509	14.452	8.039
Desember	34.468	14.468	8.150
Januari	34.315	15.531	8.463
Februari	33.563	16.228	7.000
Maret	37.089	14.222	8.202
April	37.625	13.132	7.414
Total	245.793	103.055	56.140

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Hasil diatas didapatkan melalui perhitungan dimana estimasi pemakaian gas setiap bulannya adalah sebanyak 3 buah tabung gas dengan ukuran 3kg dengan harga pembelian 3 kg sebesar Rp 23.000, sehingga dapat diestimasikan dalam satu bulan biaya gas yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 69.000. Biaya tersebut kemudian dibagi dengan jumlah penjualan keseluruhan produk yakni sebesar 126.949 unit sehingga akhirnya didapatkan bahwa biaya per unit gas rata-rata adalah sebesar Rp 4. Biaya per unit dikalikan dengan unit penjualan untuk produk donat gula, donat meses, dan bomboloni premium pada setiap bulannya.

Tabel 4.6 Biaya Gaji Pegawai

Bulan	Donat Gula (Rp)	Donat Meses (Rp)	Bomboloni Premium (Rp)
Oktober	2.613.810	1.147.393	677.568
November	2.550.690	1.068.167	594.223
Desember	2.632.551	1.105.037	622.502
Januari	2.620.891	1.186.207	646.405
Februari	2.315.390	1.119.470	482.899
Maret	2.832.743	1.086.262	626.430
April	1.946.691	679.421	383.575
Total	17.512.765	7.391.957	4.033.600

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Sugi Donat memiliki 2 orang pegawai dan gaji dengan nominal yang berbeda, pegawai 1 memiliki gaji sebesar Rp 90.000/hari dan pegawai 2 memiliki gaji sebesar Rp 80.000/hari. Gaji perhari tersebut dikalikan dengan jumlah hari setiap bulannya sehingga menjadi total gaji biaya. Total gaji pegawai ini akan dibagi dengan jumlah unit penjualan seluruh produk sehingga didapatkan hasil dari biaya gaji per unit. Biaya gaji per unit tersebut kemudian dikalikan dengan unit penjualan dari produk donat gula, donat meses dan bomboloni premium, sehingga didapat hasilnya yakni pada tabel 4.7 diatas.

Tabel 4.7 Penggolongan Biaya Listrik dengan metode *Least Square*

Bulan	Biaya Listrik (y)	Unit Produksi (x)	x^2	xy
Oktober	152.499	20.269	410.832.361	3.091.000.358
November	147.580	18.487	341.769.169	2.728.303.843
Desember	152.499	20.445	417.998.025	3.117.840.166
Januari	152.499	20.170	406.828.900	3.075.902.966
Februari	137.741	18.492	341.954.064	2.547.105.625
Maret	152.499	17.936	321.700.096	2.735.220.407
April	103.306	11.150	124.322.500	1.151.858.684
Total	998.622	126.949	2.365.405.115	18.447.232.050

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Perhitungan biaya listrik dilakukan dengan menggunakan jam kWh. Usaha Sugi Donat memiliki jumlah kWh yang dikeluarkan untuk setiap harinya yakni sebesar 3,63855 kWh dan menggunakan batas daya 900 VA non subsidi yang memiliki tarif sebesar Rp 1.352 per kWh, maka hasil dari 3,63855 kWh dikali dengan tarif Rp 1.352 adalah biaya listrik yang dikeluarkan dalam sehari yakni sebesar Rp 4.919. Biaya listrik yang dikeluarkan per hari kemudian dikalikan dengan jumlah hari penjualan setiap bulannya maka menjadi biaya listrik perbulan. Biaya listrik perbulan tersebut dijadikan sebagai dasar untuk menghitung pada metode *least square* seperti pada tabel diatas.

$$a = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{(n)(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{(n)(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

Keterangan :

a : Biaya Tetap

b : Biaya Variabel

$$a = \frac{(998.622)(2.365.405.115) - (126.949)(18.447.232.050)}{(7)(2.365.405.115) - (126.949)^2}$$

$$= \frac{20.287.638.556.902}{441.787.204}$$

$$= \text{Rp } 45.922$$

$$b = \frac{7(18.447.232.050) - (126.949)(998.622)}{(7)(2.365.405.115) - (126.949)^2}$$

$$= \frac{2.356.575.458}{441.787.204}$$

$$= \text{Rp } 5,33$$

$$\text{Biaya Tetap (Listrik)} = \text{Rp } 45.992 \times 7 \text{ bulan}$$

$$= \text{Rp } 321.452$$

$$\text{Biaya Tetap per unit} = \text{Rp } 321.452 / 126.949 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp } 2,53$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa biaya per unit dari biaya variabel listrik adalah sebesar Rp 5,33 dan biaya tetap per unit nya sebesar Rp 2,53. Biaya per unit ini kemudian dikalikan dengan unit penjualan dari produk donat gula, donat meses dan bomboloni

premium sehingga didapatkan hasil dari biaya variabel dan biaya tetap masing-masing produknya.

Tabel 4.8 Biaya Wifi

Bulan	Donat Gula (Rp)	Donat Meses (Rp)	Bomboloni Premium (Rp)
Oktober	202.329	88.817	52.449
November	186.087	77.929	43.352
Desember	205.549	86.281	48.605
Januari	201.886	91.373	49.792
Februari	181.035	87.529	37.757
Maret	194.037	74.407	42.909
April	122.367	42.708	24.111
Total	1.293.289	549.043	298.975

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Biaya Wifi termasuk kedalam klasifikasi biaya tetap karena biaya tersebut dikeluarkan setiap bulan dengan jumlah yang sama yakni sebesar Rp 365.000.

Tabel 4.9 Biaya Penyusutan

Bulan	Donat Gula (Rp)	Donat Meses (Rp)	Bomboloni Premium (Rp)
Oktober	1.699.064	745.844	440.442
November	1.562.672	654.409	364.049
Desember	1.726.105	724.549	408.161
Januari	1.695.346	767.308	418.132
Februari	1.520.251	735.027	317.064
Maret	1.629.431	624.832	360.331
April	1.027.585	358.641	202.475
Total	10.860.453	4.610.610	2.510.653

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Biaya penyusutan ini merupakan penyusutan pada peralatan dan bangunan yang digunakan oleh Sugi Donat dalam melakukan kegiatan operasionalnya.

Tabel 4.10 Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Uraian	Donat Gula		Donat Meses		Bomboloni Premium	
	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
Biaya Bahan Baku		36.311.389		15.415.346		8.394.243
Biaya Bahan Penolong		2.988.026		10.919.202		11.462.887
Biaya Kemasan		26.643.388		11.310.970		6.159.254
Biaya Administrasi		39.859.680		24.771.540		22.030.508
Biaya Gas		254.274		107.947		58.781
Biaya Gaji Pegawai		17.512.765		7.391.957		4.033.600
Biaya Listrik	162.713	342.770	69.077	145.517	37.615	79.239
Biaya Wifi	1.293.289		549.043		298.975	
Biaya Penyusutan	10.860.453		4.610.610		2.510.653	
Total	12.316.455	123.912.292	5.228.729	70.062.479	2.847.242	52.218.513

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

4.2 Perhitungan Total Biaya Produksi

Berikut ini adalah total biaya produksi yang dikeluarkan oleh usaha Sugi Donat dalam membuat produk.

Tabel 4.11 Total Biaya Produksi

Uraian	Biaya Produksi per Unit (Rp)			Total Biaya Produksi (Rp)		
Produk	Donat Gula	Donat Meses	Bomboloni Premium	Donat Gula	Donat Meses	Bomboloni Premium
Biaya Variabel:						
Biaya Bahan Baku	565	565	565	36.311.389	15.415.346	8.394.243
Biaya Bahan Penolong	46	400	772	2.988.026	10.919.202	11.462.887
Biaya Kemasan	415	415	415	26.643.388	11.310.970	6.159.254
Biaya Administrasi	620	908	1.483	39.859.680	24.771.540	22.030.508
Biaya Gas	4	4	4	254.274	107.947	58.781
Biaya Gaji Pegawai	273	271	272	17.512.765	7.391.957	4.033.600
Biaya Listrik	5	5	5	342.770	145.517	79.239
Total Biaya Variabel	1.928	2.568	3.515	123.912.292	70.062.479	52.218.513
Biaya Tetap:						
Biaya Listrik	3	3	3	162.713	69.077	37.615
Biaya Wifi	20	20	20	1.293.289	549.043	298.975
Biaya Penyusutan	169	169	169	10.860.453	4.610.610	2.510.653
Total Biaya Tetap	192	192	192	12.316.455	5.228.729	2.847.242
Total	2.120	2.760	3.707	136.228.747	75.291.207	55.065.755

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Total biaya produksi ini didapatkan dari perhitungan biaya produksi per unit dikalikan dengan unit penjualan dari masing-masing produk sehingga hasilnya didapatkan donat gula sebesar Rp 136.228.747, donat meses Rp 75.291.207 dan bomboloni premium sebesar Rp 55.065.755.

4.3 Penjualan Total

Berikut ini adalah perhitungan total penjualan pada masing-masing produk yang terjadi pada usaha Sugi Donat.

Tabel 4.12 Total Penjualan Produk Donat Gula

Bulan	Donat Gula		
	Kuantitas	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Rp)
Oktober	10.053	3.200	32.169.600
November	9.246	3.200	29.587.200
Desember	10.213	3.200	32.681.600
Januari	10.031	3.200	32.099.200
Februari	8.995	3.200	28.784.000
Maret	9.641	3.200	30.851.200
April	6.080	3.200	19.456.000
TOTAL	64.259		205.628.800

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Produk donat gula memiliki harga jual per unit sebesar Rp 3.200 kemudian dikalikan dengan jumlah unit penjualan pada setiap bulannya sehingga didapatkan total penjualan donat gula selama 7 bulan adalah sebesar Rp 205.628.800 dengan unit terjual sebanyak 64.259 unit.

Tabel 4.13 Total Penjualan Produk Donat Meses

Bulan	Donat Coklat Meses		
	Kuantitas	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Rp)
Oktober	4.413	4.600	20.299.800
November	3.872	4.600	17.811.200
Desember	4.287	4.600	19.720.200
Januari	4.540	4.600	20.884.000
Februari	4.349	4.600	20.005.400
Maret	3.697	4.600	17.006.200
April	2.122	4.600	9.761.200
TOTAL	27.280		125.488.000

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Produk donat meses memiliki harga jual per unit sebesar Rp 4.600 kemudian dikalikan dengan jumlah unit penjualan pada setiap bulannya sehingga didapatkan total penjualan donat meses selama 7 bulan adalah sebesar Rp 125.488.000 dengan unit terjual sebanyak 27.280 unit.

Tabel 4.14 Total Penjualan Produk Bomboloni Premium

Bulan	Bomboloni Premium		
	Kuantitas	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Rp)
Oktober	2.606	7.167	18.676.333
November	2.154	7.167	15.437.000
Desember	2.415	7.167	17.307.500
Januari	2.474	7.167	17.730.333
Februari	1.876	7.167	13.444.667
Maret	2.132	7.167	15.279.333
April	1.198	7.167	8.585.667
TOTAL	14.855		106.460.833

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Produk bomboloni premium memiliki harga jual per unit sebesar Rp 7.167 kemudian dikalikan dengan jumlah unit penjualan pada setiap bulannya sehingga didapatkan total penjualan bomboloni premium selama 7 bulan adalah sebesar Rp 106.460.833 dengan unit terjual sebanyak 14.855 unit.

4.4 Perhitungan Margin Kontribusi dan Rasio Margin Kontribusi

Perhitungan margin kontribusi dilakukan dengan membuat laporan laba rugi kontribusi agar dapat mengetahui laba bersih yang diperoleh. Berikut ini adalah tabel laporan laba rugi

kontribusi.

Tabel 4.15 Laporan Laba Rugi Kontribusi

SUGI DONAT LAPORAN LABA RUGI KONTRIBUTSI Oktober 2022 - April 2023 (Rp)			
Uraian	Donat Gula	Donat Meses	Bomboloni Premium
Penjualan	205.628.800	125.488.000	106.460.833
Biaya Variabel	<u>123.912.292</u>	<u>70.062.479</u>	<u>52.218.513</u>
Margin Kontribusi	81.716.508	55.425.521	54.242.320
Biaya Tetap	<u>12.316.455</u>	<u>5.228.729</u>	<u>2.847.242</u>
Laba Bersih	69.400.053	50.196.793	51.395.078

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa margin kontribusi yang didapatkan produk donat gula adalah sebesar Rp 81.716.508, margin kontribusi produk donat meses sebesar Rp 55.425.521 dan Rp 54.242.320 adalah margin kontribusi untuk produk bomboloni premium. Laba bersih yang didapatkan oleh usaha Sugi Donat untuk setiap produk berbeda-beda tergantung dari jumlah penjualan, biaya tetap dan biaya variabel. Produk donat gula memiliki laba bersih sebesar Rp 69.400.053, produk donat meses memiliki laba bersih sebesar Rp 50.196.793 dan produk bomboloni premium memiliki laba bersih sebesar Rp 51.395.078.

Tabel 4.16 Rasio Margin Kontribusi

	<u>Donat Gula</u>	<u>Donat Meses</u>	<u>Bomboloni Premium</u>
Margin Kontribusi	81.716.508	55.425.521	54.242.320
Penjualan	205.628.800	125.488.000	106.460.833
x 100%	100%	100%	100%
Rasio Margin Kontribusi	40%	44%	51%

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Dari tabel perhitungan diatas rasio margin kontribusi untuk produk donat gula adalah sebesar 40%, donat meses 44% dan bomboloni premium sebesar 51%.

Tabel 4.17 Margin Kontribusi per Unit

	<u>Donat Gula</u> <u>(Rp)</u>	<u>Donat Meses</u> <u>(Rp)</u>	<u>Bomboloni</u> <u>Premium (Rp)</u>
Harga Jual per Unit	3.200	4.600	7.167
Biaya Variabel per Unit	1.928	2.568	3.515
Margin Kontribusi per Unit	1.272	2.032	3.651

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Berdasarkan perhitungan pada tabel diatas maka margin kontribusi per unit untuk produk donat gula adalah sebesar Rp 1.272, donat meses sebesar Rp 2.032 dan bomboloni premium sebesar Rp 3.651.

4.5 Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Berikut ini perhitungan *break even point* dalam rupiah dan unit untuk masing-masing produk.

Tabel 4.18 BEP dalam Rupiah

Produk	Rasio margin kontribusi (%)	Biaya Tetap (Rp)	BEP Rupiah (Rp)
Donat Gula	40%	12.316.455	30.992.732
Donat Meses	44%	5.228.729	11.838.278
Bomboloni Premium	51%	2.847.242	5.588.252

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Berdasarkan perhitungan pada tabel diatas dapat diketahui hasil dari BEP rupiah untuk produk donat gula adalah sebesar Rp 30.992.732, produk donat meses Rp 11.838.278 dan bomboloni premium sebesar Rp 5.588.252.

Tabel 4.19 BEP dalam Unit

Produk	Margin Kontribusi per Unit (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	BEP Unit
Donat Gula	1.272	12.316.455	9.685
Donat Meses	2.032	5.228.729	2.574
Bomboloni Premium	3.651	2.847.242	780

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa BEP unit untuk produk donat gula adalah sebanyak 9.685 unit, donat meses 2.574 unit dan bomboloni premium sebanyak 780 unit.

4.6 Perhitungan *Break Even Point* (BEP) Multi Produk

Sugi Donat memiliki produk yang dijual lebih dari satu, maka dari itu dapat dilakukan perhitungan BEP multi produk untuk produk donat gula, donat meses dan bomboloni premium. Berikut ini adalah perhitungan BEP multi produk.

Tabel 4.20 BEP Multi Produk

Uraian	Donat Gula		Donat Meses		Bomboloni Premium		Total	
Penjualan	205.628.800	100%	125.488.000	100%	106.460.833	100%	437.577.633	100%
Biaya Variabel	123.912.292	60%	70.062.479	56%	52.218.513	49%	246.193.284	56%
Margin Kontribusi	81.716.508	40%	55.425.521	44%	54.242.320	51%	191.384.350	44%
Biaya Tetap	12.316.455		5.228.729		2.847.242		20.392.426	
Laba Usaha							170.991.924	
Sales Mix	205.628.800	47%	125.488.000	29%	106.460.833	24%	437.577.633	100%
BEP Total (Rp)	21.910.204		13.371.024		11.343.637		46.624.865	
BEP Unit	6.847		2.907		1.583		11.337	

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa hasil dari BEP keseluruhan adalah sebesar Rp 46.624.865 dengan unit keseluruhannya sebanyak 11.337 unit. Hasil ini didapatkan melalui rumus BEP keseluruhan yakni total biaya tetap sebesar Rp 20.392.426 dibagi dengan rasio margin kontribusi sebesar 44%.

4.7 Perhitungan BEP Sebagai Alat Perencanaan Laba

Sugi Donat memiliki target laba sebesar 40% dari laba yang diperoleh pada periode ini, sehingga untuk dapat mengetahui berapakah penjualan yang harus dilakukan Sugi Donat agar target laba sebesar 40% ini dapat tercapai adalah dengan melalui perhitungan BEP. Berikut ini adalah perhitungan perencanaan laba dengan target laba sebesar 40% dari laba yang telah diperoleh.

Tabel 4.21 Target Volume (Mei-November 2023)

Target Volume dalam Unit			
	<u>Donat Gula</u>	<u>Donat Meses</u>	<u>Bomboloni Premium</u>
Biaya Tetap (Rp)	12.316.455	5.228.729	2.847.242
Target Laba (40% x laba bersih)	97.160.074	70.275.510	71.953.109
Margin Kontribusi per Unit (Rp)	1.272	2.032	3.651
Target Volume (Unit)	86.089	37.163	20.485
Target Volume dalam Rupiah			
	<u>Donat Gula</u>	<u>Donat Meses</u>	<u>Bomboloni Premium</u>
Biaya Tetap (Rp)	12.316.455	5.228.729	2.847.242
Target Laba (40%) (Rp)	97.160.074	70.275.510	71.953.109
Rasion Margin Kontribusi (%)	40%	44%	51%
Target Volume (Rp)	275.483.227	170.947.889	146.809.866

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Berdasarkan tabel diatas, Sugi Donat perlu melakukan penjualan sebesar Rp 275.483.227 dengan unit sebanyak 86.089 untuk produk donat gula, produk meses sebesar Rp 170.947.889 dengan unit sebanyak 37.163 dan produk bomboloni sebesar Rp 146.809.866 dengan 20.485 unit.

4.8 Perhitungan Margin Of Safety (MOS)

Tabel 4.22 Margin Of Safety (MOS)

MOS dalam Rupiah			
	<u>Donat Gula</u>	<u>Donat Meses</u>	<u>Bomboloni Premium</u>
Penjualan	205.628.800	125.488.000	106.460.833
Penjualan Bep	30.992.732	11.838.278	5.588.252
MOS (Rp)	174.636.068	113.649.722	100.872.581
Persentase MOS			
	<u>Donat Gula</u>	<u>Donat Meses</u>	<u>Bomboloni Premium</u>
Margin of Safety (Rp)	174.636.068	113.649.722	100.872.581
Penjualan	205.628.800	125.488.000	106.460.833
MOS (%)	85%	91%	95%

Sumber : Sugi Donat (Data diolah), Oktober 2022 s/d April 2023

Hasil untuk perhitungan *margin of safety* (MOS) pada penelitian ini adalah usaha Sugi Donat memiliki batas maksimal penurunan penjualan sebesar Rp 174.636.068 dengan persentase sebesar 85% untuk produk donat gula, selanjutnya untuk produk donat meses maksimal penurunan penjualan yang boleh terjadi adalah sebesar Rp 113.649.722 dengan persentase sebesar 91%, dan produk bomboloni premium sebesar Rp 100.872.581 dengan persentase sebesar 95%. Dari hasil tersebut dapat dikatakan bahwa penjualan yang dilakukan oleh Sugi Donat ini berada pada titik aman dan jauh dari kerugian hal ini dikarenakan hasil MOS tersebut jauh dari persentase 0%.

5. Kesimpulan

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan perhitungan *break even point* dan *margin of safety* yang telah dilakukan pada usaha Sugi Donat, dapat diambil kesimpulan:

1. Usaha Sugi Donat ini harus melakukan penjualan sebesar Rp 30.992.732 dengan unit penjualan sebanyak 9.685 unit untuk produk donat gula, kemudian untuk produk donat meses usaha Sugi Donat ini harus melakukan penjualan sebesar Rp 11.838.278 dengan jumlah unit sebanyak 2.574 unit, dan produk bomboloni premium sebesar Rp 5.588.252 dengan jumlah unit sebanyak 780 unit. Karena jumlah penjualan dan unit tersebut merupakan break even point atau titik impas usaha Sugi Donat agar usaha tersebut tidak mengalami kerugian namun tidak juga mengalami keuntungan.
2. Karena Sugi Donat memiliki lebih dari satu produk, maka dapat dilakukan perhitungan break even point multi produk. Hasil dari BEP multi produk ini adalah Sugi Donat memiliki total BEP keseluruhan untuk semua produk yakni sebesar Rp 46.624.865 dan unit sebanyak 11.337 unit.
3. Pada periode berikutnya, Sugi Donat memiliki target laba sebesar 40% dari laba bersih. Untuk bisa mencapai target laba tersebut Sugi Donat harus melakukan penjualan sebesar Rp 275.483.227 untuk produk donat gula dengan unit penjualan sebanyak 86.089 unit, produk donat meses sebesar Rp 170.947.889 dengan unit penjualan sebanyak 37.163 unit dan produk bomboloni premium sebesar Rp 146.809.866 dengan unit penjualan sebanyak 20.485 unit. Apabila menggunakan perhitungan BEP Multi produk sebagai dasar perencanaan laba maka Sugi Donat memiliki target penjualan sebesar Rp 203.005.973 dengan unit penjualan sebanyak 49.360 unit untuk keseluruhan produk.
4. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, penulis menyimpulkan bahwa margin of safety atau titik aman dari produk donat gula ini adalah sebesar Rp 174.636.068 dengan persentase sebesar 85%, untuk produk donat meses berada pada titik aman ketika penjualan mencapai sebesar Rp 113.649.722 dengan persentase sebesar 91%, dan produk ketiga yakni bomboloni premium akan berada pada titik aman ketika penjualan berada di jumlah Rp 100.872.581 dengan persentase sebesar 95%. Artinya apabila Sugi Donat mengalami penurunan penjualan melebihi batas maksimal tersebut, maka penjualan yang dilakukan oleh Sugi Donat ini akan mengalami kerugian.

perhitungan dan penelitian yang dilakukan, penulis menyimpulkan bahwa penjualan yang dilakukan Sugi Donat selama 7 bulan terakhir ini masih berada diatas titik impas dan titik aman, maka dari itu penjualan yang dilakukan tidak mengalami kerugian.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian dan perhitungan yang penulis lakukan pada usaha Sugi Donat, penulis memiliki beberapa saran yang mungkin dapat dijadikan sebagai masukan untuk usaha Sugi Donat.

1. Sugi Donat sebaiknya melakukan pencatatan sederhana dan melakukan pengklasifikasian biaya untuk mengetahui informasi yang dibutuhkan untuk melakukan perhitungan *break even point*, *margin of safety* hingga perencanaan laba untuk periode-periode selanjutnya.
2. Agar lebih optimal dalam mendapatkan keuntungan, sebaiknya Sugi Donat melakukan penambahan harga jual yang sesuai dengan perhitungan bagi hasil keuntungan dari masing-masing aplikasi penjualan *online*. Sehingga untuk harga jual yang ditetapkan oleh Sugi Donat saat ini tidak terpotong oleh biaya administrasi.

Daftar Pustaka

- Arrizqi, M. S. A. (2020). Analisis Break Even Point Dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Ud. Budi Jaya Makmur Lamongan. *Africa's Potential for the Ecological Intensification of Agriculture*, 53(9).
- Azhar, M. N. (2019). *Pengaruh Produk Cacat dan Produk Rusak Terhadap Harga Pokok Produksi (Studi Pada Perusahaan Tekstil CV. Subo Garmino)*.
- Handoyo, M. A. (2019). BAB II Tinjauan Pustaka BAB II TINJAUAN PUSTAKA 2.1. 1–64. *Gastronomía Ecuatoriana y Turismo Local*, 1(69), 5–24.
- Irwadi, M., & Si, A. M. (2021). Analisis Break Even Point (Bep) Untuk Perencanaan Laba Pada Yuri'S Cake and Bakery Sekayu. *Jurnal ACSY Politeknik Sekayu*, XIII(1), 44–52.
- Liestiana, T. P., & Novianty, I. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 1(3), 549–562. <https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218>
- Maqsudi, A. (2022). *Akuntansi Manajemen*.
- Samryn, L. . (2013). *Akuntansi Manajemen*.
- Syabirah, S. G. P. (2022). *Pengaruh Implementasi Total Quality Management (Tqm) Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt Nata Bersandara Sejahtera Tasikmalaya*. 1–23.
- Yulistia. (2014). Analisis Margin of Safety Dan Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba Pada Toko Profildan Plafon Gypsum Padang. *Kbp*, 2(2), 280–297.