

ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) DAN MARGIN OF SAFETY (MOS) DALAM KEPUTUSAN PERENCANAAN LABA PADA KEDAI KOPI CAB BANDAR LOR

by Nadia Nurkholisa

Submission date: 25-Oct-2024 01:21PM (UTC+0700)

Submission ID: 2496753870

File name: JURNAL_NADIA_NURKHOLISA.docx (98.54K)

Word count: 6134

Character count: 38425

ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) DAN MARGIN OF SAFETY (MOS) DALAM KEPUTUSAN PERENCANAAN LABA PADA KEDAI KOPICAB BANDAR LOR

Nadia Nurkholisa¹

Ahmad Idris²

Karari Budi Prasasti³

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Univesitas Islam Kadiri

E-mail : nadianurkholisa12@gmail.com

Abstraction

Increasingly advanced developments and increasingly sophisticated technology have made the coffee business a promising business. This can be seen from the widespread sale of quality local coffee which is now everywhere, from roadside areas, business areas, to shopping centers. The goal of a company is definitely to make a profit.

The aim of this research is to determine the minimum sales limit, sales planning, sales targets and sales safety limits using break even point (BEP) and margin of safety (MOS) analysis tools as profit planning decisions. The research method used in this research is quantitative descriptive type. The research was conducted at Kedai Kopicab which is located at Bandar Lor, Kec. Mojojoto, Kediri City, East Java. The sample in this research is all the costs incurred by Kedai Kopicab in selling Vietnam Drip products. Research data was obtained through the interview stage and financial reports held by Kedai Kopicab.

The results of the research are that Kedai Kopicab wants an increase for the next three years of 10% each year and obtains a BEP value in 2024 of IDR 68,734,132, in 2025 of IDR 71,461,209, and in 2026 of IDR 74,738,514. However, even though the BEP value increases each year, the percentage obtained by Kedai Kopicab tends to decrease each year. This requires anticipating risks such as controlling costs, increasing sales, and adjusting selling prices.

Keywords: *Kopicab, Break Even Point (BEP), Margin Of Safety (MOS), Profit, Costs, Profit Planning.*

ABSTRAK

Perkembangan zaman yang semakin maju serta teknologi yang semakin canggih membuat bisnis kopi merupakan salah satu usaha yang menjanjikan. Hal ini terlihat dari maraknya penjualan kopi lokal yang berkualitas saat ini sudah berada dimana-mana mulai dari kawasan pinggir jalan, kawasan bisnis, hingga pusat perbelanjaan. Tujuan suatu perusahaan pasti untuk memperoleh keuntungan.

Tujuan dari Penelitian ini untuk mengetahui batas minimal penjualan, perencanaan penjualan, target penjualan dan batas keamanan penjualan dengan menggunakan alat analisis *break even point* (BEP) dan *margin of safety* (MOS) sebagai keputusan perencanaan laba. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian berjenis deskriptif kuantitatif. Penelitian dilakukan di Kedai Kopicab yang beralamat di Bandar Lor, Kec. Mojoroto, Kota Kediri, Jawa Timur. Sampel pada penelitian ini adalah seluruh biaya pengeluaran Kedai Kopicab dalam penjualan produk *Vietnam Drip*. Data penelitian diperoleh melalui tahap wawancara dan laporan keuangan yang dimiliki oleh Kedai Kopicab.

Hasil penelitian yaitu Kedai Kopicab menginginkan kenaikan ke tiga tahun kedepan 10% setiap tahunnya dan memperoleh nilai BEP pada tahun 2024 sebesar Rp 68.734.132, tahun 2025 sebesar Rp 71.461.209, dan pada tahun 2026 sebesar Rp 74.738.514. Namun, walaupun nilai BEP setiap tahunnya meningkat justru presentase yang diperoleh Kedai Kopicab cenderung turun pada setiap tahunnya. Hal itu perlu adanya antisipasi resiko seperti pengendalian dalam penggunaan biaya, meningkatkan penjualan, serta menyesuaikan harga jual.

Kata Kunci : Kopicab, *Break Even Point* (BEP), *Margin Of Safety* (MOS), Laba, Biaya, Perencanaan Laba.

PENDAHULUAN

Pencapaian laba sering kali menjadi dasar ukuran atas suatu kesuksesan yang terjadi pada manajemen dalam pengelolaan perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi upaya untuk mencapai tujuan dalam perusahaan seperti volume penjualan, biaya-biaya, laba. Menurut Okviana (2016) menjelaskan bahwa hubungan dari ketiga faktor merupakan suatu biaya yang telah dikeluarkan dapat menghasilkan harga jual pada produk, harga jual tersebut mampu berpengaruh terhadap volume penjualan, sedangkan volume penjualan dapat memberikan pengaruh kepada volume produksi yang mampu memberikan pengaruh kepada biaya. Dengan saling terhubungnya faktor-faktor tersebut alat analisis sangat diperlukan dalam suatu perencanaan penjualan maupun perencanaan laba.

Perusahaan manapun pasti mempunyai peran yang penting pada perekonomian. Karena tujuan dari didirikannya perusahaan yaitu memperoleh keuntungan secara finansial, dimana semakin besarnya perusahaan maka keuntungan yang akan didapatkan juga besar, maka dalam perusahaan sangat diperlukan suatu perencanaan guna meningkatkan suatu laba. Perencanaan atau planning merupakan suatu proses yang menentukan tujuan serta mimilah cara

dalam merealisasikan tujuan perusahaan (Putri et al., 2023). Suatu perusahaan pasti memiliki berbagai strategi dalam memperoleh tujuan perusahaannya. Strategi tersebut yaitu penjualan, strategi pemasaran, strategi produksi sampai strategi penentuan harga jual. Strategi inilah yang akan dipergunakan perusahaan dalam memajukan suatu usahanya.

Masalah yang akan terjadi saat penentuan perencanaan laba dalam suatu periode yaitu berupa risiko yang pasti akan dihadapi serta faktor apa yang mempengaruhi besarnya keuntungan perusahaan seperti biaya apa saja yang dikeluarkan, pendapatan, bahkan tingkat kepuasan suatu produk yang dipasarkan. Untuk mengatasi segala permasalahan yang ada pada perusahaan menejemen harus memiliki kemampuan dalam mengetahui situasi yang ada atau situasi yang akan datang, sehingga perusahaan tidak akan mengalami kerugian, karena perencanaan laba berhubungan begitu erat dengan tingkatan penjualan seperti biaya operasional sebuah perusahaan, besarnya volume penjualan, dan biaya suatu produksi pada perusahaan.

Perencanaan laba pada perusahaan dapat diketahui dengan menggunakan alat diantaranya adalah *Break Even Point* (BEP) dan *Margin Of Safety* (MOS). Dimana asumsi dari BEP dalam menentukan perencanaan laba dan penjualan terfokus terhadap titik impas yang menunjukkan perusahaan tidak mendapatkan untung maupun rugi. Break even point merupakan besarnya suatu laba yang diterima sama dengan besarnya jumlah produksi, atau jumlah suatu penjualan yang setara dengan besarnya biaya yang telah dikeluarkan perusahaan meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Arti lain dari break even point yaitu besarnya total keuntungan dan kerugian suatu perusahaan berada pada angka 0 (titik nol), yang berarti pada titik ini perusahaan tidak sedang mengalami kerugian maupun keuntungan dalam setiap kegiatan produksi ataupun operasionalnya (Indah et al., 2023). Analisis BEP adalah cara yang tidak jarang manajemen perusahaan gunakan untuk mengetahui informasi penjualan yang minimum untuk mencapai keuntungan yang diinginkan serta meminimalisir adanya kerugian.

Devi et.al., (2023) "*Margin Of Safety* (MOS) adalah analisis titik impas lanjutan yang memberi tahu Anda berapa persentase penjualan Anda yang bisa turun tanpa kehilangan perusahaan Anda". *Margin of safety* (MOS) merupakan sebuah analisis untuk mengetahui titik impas sebagai informasi mengenai seberapa jauh penurunan pada penjualan saat ini mampu diatas dalam rencana penjualan supaya perusahaan tidak mengalami adanya kerugian. Analisis *break even point* (BEP) serta *margin of safety* (MOS) mampu membantu manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan mengenai peningkatan volume dalam penjualan produk tertentu untuk mencapai keuntungan, serta lebih berwaspada dalam menjaga tingkat penjualan yang diharapkan, sehingga tingkat penjualan tertentu tidak mengalami penurunan.

Penelitian yang dilakukan oleh Amiros, et.al (2022) mengemukakan bahwa untuk mendapatkan titik impas dengan menggunakan perhitungan break even point (BEP) mulai dari biaya tetap, biaya variabel, hingga perhitungan harga pada “Koloni Caffee Roastery” menunjukkan bahwa tiga produk yang di jual mengalami hasil presentase yang negatif. Sehingga Koloni Café harus segera melakukan peningkatan dalam penjualannya supaya tidak mengalami kerugian atau berada pada titik impas.

Penelitian yang dilakukan oleh Fadilah (2022) pada penelitiannya yang berlokasi di PT Gudang Garam menunjukkan bahwa perhitungan BEP yang dilakukan tidak memperoleh keuntungan maupun kerugian pada tahun 2017-2019. Pendapatan maupun tingkat MOS juga menunjukkan peningkatan pada tahun 2017-2019 walaupun pada tahun 2020-2022 tingkat MOS sempat mengalami penurunan karena adanya pandemi covid-19.

Dilihat dari kedua peneliti terdahulu dapat diketahui bahwa rencana penjualan sangat penting dalam menentukan tingkatan laba yang diinginkan. Oleh karena itu, untuk mengetahui peningkatan atau bahkan penurunan penjualan membutuhkan sebuah alat yang mampu dijadikan acuan untuk mengetahui laba yang ingin diharapkan, yaitu dengan menggunakan break even point dan margin of safety yang mampu dijadikan sebuah acuan oleh manajemen dalam perusahaan untuk pengambilan dalam keputusan perencanaan laba.

Analisis BEP atau titik impas ini bertujuan untuk mencari tingkat pendapatan dari hasil suatu penjualan serta jumlah keseluruhan biaya tetap dan biaya variabel. Jika perusahaan hanya memiliki satu biaya saja yaitu biaya variabel, maka perusahaan tersebut tidak ditemukan masalah dalam permasalahan break even point. Masalah tersebut muncul ketika jumlah biaya variabel yang meliputi biaya bahan baku, komisi dari penjualan, serta upah tenaga kerja langsung atau (direct labor) secara keseluruhan berubah sesuai perubahan pada volume produksi serta jumlah biaya tetap yang meliputi biaya kantor, biaya depresiasi pada aktiva tetap, biaya sewa, gaji pegawai, gaji staf research, bunga utang, serta gaji pimpinan secara keseluruhan tidak terlihat perubahan walaupun terdapat perubahan pada volume produksi (Maruta, 2018).

Analisis BEP sangat memiliki banyak manfaat yaitu untuk mendapatkan titik pulang pokok dari suatu usaha yang membuat manajemen harus mengetahui seberapa jumlah produksi atau penjualan supaya perusahaan tidak berada pada titik rugi. Sedangkan kelemahan dari analisis ini hanya mampu memproduksi dan menjual satu jenis barang saja. Jika terdapat lebih dari satu jenis maka adanya kombinasi atau terdapat komposisi penjualan (sales mix) yang akan tetap berada pada titik konstan. Dapat dilihat pada era sekarang dalam peningkatan daya saing perusahaan harus menciptakan produk dengan berbagai jenis, jadi akan begitu sulit dalam menghitung asumsi dari harga jual barang secara satuan dan jumlah

unit barang yang akan dijual tidak akan mengalami perubahan apapun secara keseluruhan.

Perkembangan zaman yang semakin maju serta teknologi yang semakin canggih membuat bisnis kopi merupakan salah satu usaha yang menjanjikan (Kristianto et al., 2021). Hampir beberapa kalangan anak muda menyukai berbagai macam kopi dan menjadikan kopi sebagai alat bantu tidur sampai gaya hidup. Hal ini dapat terlihat dari maraknya penjualan kopi lokal sudah berada dimana-mana mulai dari dikawasan pinggir jalan, kawasan bisnis, hingga pusat perbelanjaan.

Kopicab merupakan suatu tempat destinasi yang menjual beragam jenis kopi dengan kualitas yang tinggi, memberikan pengalaman unik kepada pelanggan dalam mengeksplor cita rasa kopi yang autentik. Kedai kopi Kopicab berlokasi di Bandar Lor, Mojoroto, Kota Kediri. Awal mula didirikannya Kopicab ini didasari karena pemilik kedai sangat menyukai kopi. Beliau terinspirasi dari berbagai menu yang berada di kedai kopi maupun coffee shop yang berada di Malang, Bandung, dan kota besar lainnya. Dengan adanya inspirasi tersebut membuat Mada atau pemilik Kopicab tersebut berkeinginan membuka usaha kopi sendiri di Kediri dengan berbagai menu kopi racikan yang berkualitas tinggi. Awalnya pemilik Kopicab memulai usahanya yang menjual kopi seduh menggunakan mobil atau bisa disebut dengan mobil bar yang hanya menjual produknya diberbagai acara besar di Kota Kediri. Namun, dengan beriringnya waktu, Mada mulai membesarkan usahanya menjadi sebuah kedai.

Dalam memperluas jangkauan pasar, Kopicab juga aktif dalam kehadiran online dengan menggunakan media sosial dan layanan pemesanan secara daring atau online yang mempermudah pelanggan dalam menikmati kopi mereka. Dengan strategi ini, Kopicab mampu menjangkau lebih banyak pelanggan potensial dan memperkuat kedudukan mereka dalam industri kopi yang kompetitif. Pengelolaan dalam bidang usaha kedai kopi ini harus mempunyai strategi yang baik untuk mendapatkan laba yang diinginkan serta melangsungkan pengembangan usaha yang sedang dijalankan (Devi et al., 2023).

Dengan melihat titik peluang tersebut mampu meningkatkan pendapatan usaha maupun volume penjualan untuk mencapai titik impas sehingga usaha tersebut tidak mengalami keuntungan maupun tidak mengalami kerugian. Sebab, jika penjualan ini berada melebihi titik impas maka penjualan pasti mengalami keuntungan, begitu juga sebaliknya jika penjualan tersebut dibawah titik impas maka penjualan akan mengalami kerugian.

Tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk menganalisis nilai *break even point* (BEP) dan *margin of safety* (MOS) dalam keputusan perencanaan laba pada Kedai Kopicab Bandar Lor.

LANDASAN TEORI

Manajemen Biaya

Menurut Mariantha (2018:18) dalam (Magu, 2022) menjelaskan bahwa “Manajemen biaya adalah sistem yang didesain untuk menyediakan informasi bagi manajemen untuk pengidentifikasian peluang-peluang penyempurnaan, perencanaan strategi, dan pembuatan keputusan operasional mengenai pengadaan dan penggunaan sumber-sumber yang diperlukan oleh organisasi”.

Biaya

Biaya merupakan proses pengeluaran dalam satu waktu tertentu untuk memperoleh pendapatan, melakukan operasi dalam bisnis, atau mendapatkan manfaat pada ekonomi lain. Dalam pengendalian dana keluar, meningkatnya efisiensi serta pencapaian target keuangan, akuntan harus mampu memahami biaya beserta pengelolaannya seperti pencatatan biaya kemudian melaporkannya pada suatu laporan keuangan guna membantu pengukuran kinerja suatu perusahaan, menentukan besarnya harga pada penjualan, serta menentukan suatu keputusan yang tepat (Purwanti, 2023).

Perencanaan Laba

Menurut Purnama (2021) laba memiliki arti suatu perbedaan diantara realisasi pendapatan dalam suatu periode serta biaya yang telah dikeluarkan sebagai penentu pendapatan tersebut. Sedangkan menurut Kristianti (2021) laba merupakan perselisihan yang memiliki nilai positif dari pendapatan serta biaya yang ada dari suatu kegiatan operasi perusahaan atau non perusahaan dalam periode tertentu.

Menurut Fadilah (2022) dalam penelitiannya mengemukakan bahwa pengertian dari perencanaan laba adalah pertimbangan yang menjelaskan suatu rencana secara kuantitatif dan biasanya berbentuk laporan keuangan untuk jangka panjang serta jangka pendek.

Laporan Keuangan

Mulyana (2023) dalam bukunya menjelaskan bahwa analisa laporan keuangan merupakan suatu metode yang berguna sebagai pengujian kualitas laporan keuangan dalam perusahaan. Analisa laporan keuangan terdiri dari berbagai macam metode yang cermat dan tepat supaya hasil analisa tersebut dapat sesuai dengan harapan perusahaan yang berfungsi sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang dapat menyangkut perusahaan dalam masa depan.

Hasan (2022) mengemukakan bahwa “Laporan keuangan adalah sebuah dokumen atau catatan tertulis yang menyampaikan aktivitas atau kegiatan bisnis dan kinerja keuangan dalam suatu perusahaan. Laporan keuangan ini sering

diaudit oleh lembaga pemerintah, akuntan, firma, dan lain-lain untuk memastikan keakuratan tujuan pajak, pembiayaan, atau investasi. Laporan keuangan ini dibuat dalam periode tertentu, seperti setiap bulan, 3 bulan sekali, atau setahun sekali.”

Break Even Point (BEP)

Kasmir (2019:132) dalam penelitian Sugiantoro (2023) mengemukakan bahwa break even point adalah “suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dengan keadaan tidak memperoleh penghasilan (laba) dan tidak menderita kerugian”.

Rusmayanti (2021) mengatakan bahwa “Break Even Point adalah suatu alat perhitungan yang dapat membantu seorang manajer dalam melakukan perencanaan penjualan, dengan tujuan yang telah ditetapkan”. Oleh karena itu, untuk menghitung volume penjualan membutuhkan perencanaan serta pengaplikasian suatu kegiatan keuangan dilakukan secara optimal.

Margin of Safety (MOS)

Volume suatu penjualan yang telah dianggarkan berkaitan dengan volume suatu penjualan pada titik impas merupakan pengertian dari margin of safety (Fadilah, 2022). Dalam penelitian yang dilakukan oleh Magu et al., (2022) dipaparkan pengertian margin of safety adalah total unit penjualan yang diharapkan atau perolehan pendapatan yang diharapkan diperoleh diatas titik nol (titik impas). Kasmir (2019) menjelaskan dalam bukunya mengenai rumus untuk mencari tingkat keamanan, yaitu :

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan Perbujet}}{\text{Penjualan Per Titik Impas}} \times 100\%$$

Margin Contribution

Marjin kontribusi yaitu nilai penjualan dan biaya variabel terdapat selisih, dimana total selisih tersebut digunakan sebagai penutup biaya tetap serta menghasilkan laba selama periode tertentu (Fadilah, 2022). Marjin kontribusi merupakan selisih dari harga penjualan secara per unit dengan biaya variabel secara per unit atau merupakan total yang tersisa sebagai penutup biaya tetap dan menghasilkan laba (Winarko et al., 2017). Rumus yang digunakan dalam penentuan kontribusi marjin dan rasio marjin kontribusi, yaitu :

$$\text{Marjin Kontribusi} = \text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{Ratio Contribution Margin} = \frac{\text{Marjin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

METODE PENELITIAN

Ruang Lingkup Penelitian

Pada penelitian ini peneliti ingin mengetahui jawaban dari rumusan masalah yang telah tercantum yaitu mengetahui metode perhitungan dengan menggunakan analisis BEP pada kedai kopi Kopicab dengan adanya penentuan harga jual secara optimal dalam pencapaian keuntungan yang diinginkan. Ruang lingkup penelitian yaitu laporan keuangan Kopicab selama 3 tahun yaitu 2021-2023.

Lokasi penelitian

Lokasi pada penelitian ini dilakukan pada Kedai Kopi Kopicab yang bertempat di Bandar Lor, Kec. Mojoroto, Kota Kediri, Jawa Timur, 64114. Alasan peneliti melakukan penelitian pada tempat ini karena adanya berbagai faktor yang menarik serta relevan untuk menjadikan objek penelitian. Kopicab memiliki lokasi yang strategis sebagai tempat perkumpulan anak muda sehingga mampu menciptakan lingkungan social yang unik, memungkinkan penelitian yang mendalam mengenai interaksi sosial di Kopicab.

Populasi dan Sampel

Populasi

Renggo & Kom (2022) dalam bukunya memaparkan bahwa populasi merupakan sekumpulan dari data yang begitu banyak maupun luas dalam sebuah penelitian. Berdasarkan pemaparan definisi tersebut populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh laporan kas keuangan yang dimiliki oleh Kedai kopi Kopicab pada periode 2021 hingga 2023.

Sampel

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling. Teknik purposive sampling merupakan metode pengambilan sampel dimana peneliti memilih sampel sesuai dengan pengetahuan penelitian mengenai sampel yang akan dipilih (Lenaini, 2021). Teknik ini digunakan sebagai pemilihan sampel sesuai dengan kriteria tertentu. Kriteria sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu laporan keuangan yang dimiliki oleh kedai kopi Kopicab pada periode 2021-2023 dan satu menu kopi yaitu Vietnam Drip sebagai menu bestseller yang telah terjual di Kedai Kopi Kopicab.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan untuk mendapatkan data yang sesuai dalam menganalisis permasalahan diatas maka peneliti menggunakan beberapa metode yang digolongkan kedalam metode library research dan field research dengan penjelasan sebagai berikut :

1. Library Research merupakan suatu pengumpulan data secara teoritis yang dilakukan dengan cara menelaah jenis buku literatur atau pustaka yang berhubungan erat dengan masalah yang dibahas.
2. Field Research merupakan suatu pengumpulan data yang diperoleh di lapangan dengan melakukan :
3. Observasi, merupakan pengamatan yang dilakukan secara langsung terhadap obyek penelitian serta pengumpulan data yang diinginkan.
4. Interview atau wawancara merupakan pengumpulan data melalui sesi tanya jawab dengan pimpinan maupun pemilik usaha serta karyawan guna memperoleh data yang berhubungan dengan masalah yang telah dibahas.
5. Dokumentasi merupakan pengumpulan data yang berupa dokumen-dokumen kedai kopi Kopicab yang memiliki hubungan dengan masalah-masalah yang diteliti.

Teknik Analisis

Metode penelitian analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif yang berarti penyajian dari rangkuman data maupun nilai yang bisa diperhitungkan telah berdasarkan data yang ada atau data yang telah dikumpulkan kemudian disajikan dalam bentuk analisa tabel, yang kemudian disimpulkan dari hasil penjumlahan maupun presentase. Langkah-langkah dalam perhitungan jawaban yang tertera pada rumusan masalah adalah sebagai berikut :

1. Pengumpulan data-data yang dibutuhkan dalam analisis break even point dari Kopicab.
2. Menghitung break even point atau titik impas dengan rumus :
 - 1) Analisis Titik Impas Dalam Unit

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

- 2) Analisis Titik Impas Dalam Rupiah

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Pendapatan}}}$$

3. Mengitung perencanaan laba dengan menggunakan rumus berikut :
 - 1) Persamaan suatu biaya-volume-laba

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba}$$

2) Pendekatan *Margin Contribution* (Marjin Kontribusi)

$$\text{Marjin Kontribusi} = \text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{Unit Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Margin Contribution Per Unit}}$$

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan Perbujet}}{\text{Penjualan Per Titik Impas}} \times 100\%$$

Dengan adanya presentase pada suatu penjualan serta perencanaan laba merupakan sebuah estimasi dari suatu penelitian yang disebabkan karena tidak adanya sebuah informasi yang didapatkan peneliti berkaitan dengan adanya target penjualan dari pihak kedai Kopicab

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Data Penjualan Produk Vietnam Drip

Penelitian di Kedai Kopicab memperoleh temuan data penjualan produk Vietnam Drip selama tahun 2021 sampai 2023 baik hitungan dalam unit maupun hitungan dalam rupiah, yang disajikan dalam bentuk tabel dibawah ini :

Tabel 1
Data Penjualan

Tahun	Harga Produk (Rp)	Jumlah Penjualan (Unit)	Total Penjualan (Rp)
	A	B	AxB = C
2021	12.000	6.232	74.784.000
2022	12.000	6.298	75.576.000
2023	12.000	6.138	73.656.000

Sumber : Data diolah, 2024

Data Pengeluaran Biaya

Selain semua rekap data penjualan, selanjutnya peneliti juga menyajikan data pengeluaran biaya oleh Kedai Kopicab mulai tahun 2021 hingga 2023. Data tersebut didapatkan langsung dari Kedai Kopicab dan disajikan dalam bentuk tabel dibawah ini :

Tabel 2
Data Pengeluaran Total Biaya (dalam rupiah)

Keterangan	Tahun		
	2021	2022	2023
Biaya Produksi			
Bahan Baku	19.807.772	20.652.700	13.728.000
Bahan Penolong	4.388.000	4.297.600	4.314.800
Gaji Karyawan	36.341.000	39.137.250	39.248.200
Biaya Non Produksi			
Biaya Listrik & Telepon	4.348.500	4.845.200	4.442.500
Pengiriman	355.000	861.000	320.600
Adm & Umum	237.500	182.000	525.600
Biaya Sewa	3.585.900	1.950.000	5.791.000
Biaya Lainnya	305.000	0	0
Total Biaya Keseluruhan	69.368.672	71.925.750	68.370.700

Sumber : Data diolah Peneliti, 2024

Analisis *Break Event Point* (BEP) sebagai Analisa Penjualan Tahun 2021-2023 Pada Kedai Kopicab

Penentuan nilai *break even point* (BEP) terdiri dari pengeluaran seluruh biaya perusahaan yang perlu dikelompokkan menjadi dua jenis biaya yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Untuk melakukan hal tersebut langkah yang harus dilakukan yaitu memisahkan biaya yang telah dikeluarkan oleh Kedai Kopicab pada tahun 2021 hingga 2023 kedalam bentuk tabel seperti dibawah ini :

Tabel 3
Pengelompokkan Biaya

Jenis Biaya	Sifat Biaya
<u>Biaya Produksi</u>	
Bahan Baku	Biaya Variabel
Bahan Penolong	Biaya Variabel
Gaji Karyawan	Biaya Tetap
<u>Biaya Non Produksi</u>	
Pengiriman	Biaya Variabel
Biaya Listrik dan Telepon	Biaya Variabel
Administrasi dan Umum	Biaya Tetap
Biaya Sewa	Biaya Tetap
Biaya Lainnya	Biaya Tetap

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Data yang telah peneliti sajikan pada tabel 3 mampu mempermudah penelitian dalam mengakumulasikan seluruh total biaya variabel serta biaya tetap. Menurut tabel diatas jumlah masing-masing biaya variabel maupun biaya tetap mendapatkan total seperti tabel dibawah ini :

Tabel 4
Rekapitulasi Pengeluaran Biaya

Tahun	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)
2021	40.469.400	28.899.272	69.368.672
2022	41.269.250	30.656.500	71.925.750
2023	45.564.800	22.805.900	68.370.700

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Dari data diatas menunjukkan bahwa rekapitulasi penjualan hingga pengeluaran dari tahun 2021 hingga 2023 dapat menghitung jumlah variabel setiap unit serta kontribusi margin sebagai penentuan nilai titik impas dalam rupiah maupun unit, selanjutnya peneliti akan menyajikan rumus sebagai menghitung dari biaya variabel unit, margin kontribusi, serta rasio kontribusi margin :

$$\text{Biaya variabel per unit} = \frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Penjualan (unit)}}$$

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Harga Jual per unit}}$$

$$\text{Kontribusi Margin (unit)} = \text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}$$

$$\text{Rasio Kontribusi Margin} = 1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan bersih}}$$

Rumus – rumus tersebut digunakan sebagai penentu total penjualan dalam unit untuk dicapai perusahaan dan digunakan sebagai acuan dasar dalam perhitungan besarnya biaya variabel per unit. Menghitung penjualan (unit) dapat dihitung menggunakan rumus dibawah ini :

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Harga Jual per unit}}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (unit) 2021} &= \frac{\text{Rp } 74.784.000}{\text{Rp } 12.000} \\ &= 6.232 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\text{Penjualan (unit) 2022} = \frac{\text{Rp } 75.576.000}{\text{Rp } 12.000}$$

$$= 6.298 \text{ unit}$$

$$\text{Penjualan (unit) 2023} = \frac{\text{Rp } 73.656.000}{\text{Rp } 12.000}$$

$$= 6.138 \text{ unit}$$

Setelah memperoleh hasil penjualan (unit) langkah selanjutnya yaitu menghitung total biaya variabel per unitnya menggunakan rumus dibawah ini :

$$\text{Biaya variabel per unit} = \frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Penjualan (unit)}}$$

$$\text{Biaya Variabel per unit 2021} = \frac{\text{Rp } 28.899.272}{6.232 \text{ unit}}$$

$$= \text{Rp } 4.637$$

$$\text{Biaya Variabel per unit 2022} = \frac{\text{Rp } 30.656.500}{6.298 \text{ unit}}$$

$$= \text{Rp } 4.868$$

$$\text{Biaya Variabel per unit 2023} = \frac{\text{Rp } 22.805.900}{6.138 \text{ unit}}$$

$$= \text{Rp } 3.716$$

Setelah menentukan total biaya variabel per unit peneliti akan menghitung besaran margin kontribusinya yang digunakan perusahaan sebagai evaluasi tingkat efisien perusahaan dalam menentukan laba. Perhitungan kontribusi margin dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

Contribution Margin (unit) = Harga jual per unit – Biaya variabel per unit

$$\text{Contribution Margin (unit) 2021} = \text{Rp } 12.000 - \text{Rp } 4.637$$

$$= \text{Rp } 7.363$$

$$\text{Contribution Margin (unit) 2022} = \text{Rp } 12.000 - \text{Rp } 4.868$$

$$= \text{Rp } 7.132$$

$$\text{Contribution Margin (unit) 2023} = \text{Rp } 12.000 - \text{Rp } 3.716$$

$$= \text{Rp } 8.284$$

Langkah selanjutnya dalam analisis BEP yaitu mengetahui seberapa besar nilai rasio kontribusi margin yang akan berperan sebagai penentu nilai BEP dalam satuan rupiah. Perhitungan rasio kontribusi margin dapat menggunakan rumus dibawah ini :

$$\text{Rasio Kontribusi Margin} = 1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan bersih}}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Kontribusi Margin 2021} &= 1 - \frac{\text{Rp } 28.899.272}{\text{Rp } 74.784.000} \\ &= 0,61356 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Kontribusi Margin 2022} &= 1 - \frac{\text{Rp } 30.656.500}{\text{Rp } 75.576.000} \\ &= 0,59436 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Kontribusi Margin 2023} &= 1 - \frac{\text{Rp } 22.899.272}{\text{Rp } 73.656.000} \\ &= 0,69037 \end{aligned}$$

Apabila seluruh pemisahan biaya yang dikeluarkan Kedai Kopicab telah dikelompokkan kedalam biaya variabel maupun biaya tetap serta penentuan jumlah mulai dari biaya variabel per unit hingga rasio kontribusi margin (CMR), langkah berikutnya yaitu menganalisis *break even point* pada Kedai Kopicab selama tahun 2021 hingga 2023 dengan menggunakan rumus dibawah ini :

1. *Break Even Point* (unit)

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

2. *Break even Point* (rupiah)

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{rasio kontribusi margin}}$$

Penggunaan rumus *break even point* diatas mampu mengetahui besaran suatu titik impas dalam unit maupun rupiah selama tahun 2021-2023 yang digunakan sebagai acuan dasar pada penelitian ini.

Perhitungan BEP dalam unit maupun rupiah tertera sebagaimana dalam rumus berikut ini :

1. Perhitungan BEP (unit)

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

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)2021} &= \frac{\text{Rp } 40.469.400}{\text{Rp } 7.363} \\ &= 5.496 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)2022} &= \frac{\text{Rp } 41.269.250}{\text{Rp } 7.132} \\ &= 5.786 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)2023} &= \frac{\text{Rp } 45.564.800}{\text{Rp } 8.284} \\ &= 5.500 \text{ unit} \end{aligned}$$

2. Perhitungan BEP (Rp)

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{rasio kontribusi margin}} \\ \text{BEP (Rp) 2021} &= \frac{\text{Rp } 40.469.400}{0,61356} \\ &= \text{Rp } 65.957.972 \\ \text{BEP (Rp) 2022} &= \frac{\text{Rp } 41.269.250}{0,59436} \\ &= \text{Rp } 69.434.540 \\ \text{BEP (Rp) 2023} &= \frac{\text{Rp } 45.564.800}{0,69037} \\ &= \text{Rp } 66.000.281 \end{aligned}$$

Dari analisis bep diatas dapat dibuktikan bahwa perhitungan analisis diatas adalah benar dengan membandingkan total penjualan dari titik impas kemudian dikurang dengan biaya tetap dan menghasilkan total sama atau sama dengan 0. Untuk perhitungan pembuktian bep sebagaimana disajikan dalam tabel dibawah :

Tabel 5
Rekapitulasi Analisis BEP

Tahun	BEP (unit)	BEP (Rp)	Biaya Variabel per unit (Rp)	Total Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Total Biaya	L/R
	(A)	(B)	(C)	(AxC)=(D)	(E)	(D+E)=(F)	(B-F)
2021	5.496	65.957.972	4.637	25.488.572	40.469.400	65.957.972	0
2022	5.786	69.434.540	4.868	28.165.290	41.269.250	69.434.540	0
2023	5.500	66.000.281	3.716	20.435.481	45.564.800	66.000.281	0

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Analisis pada tabel diatas menunjukkan bahwa nilai laba rugi yang telah didapat perusahaan apabila penjualan produknya sebesar total *break even point* atau titik impas maka laba atau rugi yang akan didapat sebesar 0. Kesimpulan dari perhitungan tersebut merupakan benar. Titik impas memperlihatkan dimana penjualan yang diperoleh perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak adanya kerugian. Peneliti akan menyajikan tabel yang merupakan rekapitulasi dari hasil penelitian yang berupa data penjualan, biaya tetap dan variabel serta total hasil dari perhitungan *break even point* maupun titik impas seperti tabel dibawah ini :

Tabel 6
Rekapitulasi Hasil Penelitian (dalam rupiah)

Tahun	Penjualan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	BEP
2021	74.784.000	40.469.400	28.899.272	65.957.972
2022	75.576.000	41.269.250	30.656.500	69.434.540
2023	73.656.000	45.564.800	22.805.900	66.000.281

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Pada tabel diatas peneliti hanya merekap hasil perhitungan dari tabel sebelumnya seperti total penjualan, total biaya tetap, total biaya variabel, serta total *break even point* (BEP) dalam masing masing tahun. Perhitungan *break even point* (BEP) pada tabel diatas ditemukan bahwa penjualan yang telah dicapai kedai Kopicab selama tahun 2021 hingga 2023 memperoleh hasil diatas nilai bep atau titik impas sehingga kedai Kopicab memperoleh pendapatan laba dari hasil penjualannya.

Analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin Of Safety* (MOS) sebagai Perencanaan Laba Tahun 2024 sampai 2026

Perusahaan harus memiliki sebuah perencanaan laba yang tepat supaya mampu memperoleh keuntungan yang lebih besar kedepannya. Terlihat pada tabel rekapitulasi hasil penelitian pada tabel diatas bahwa penjualan pada tahun 2023 mengalami penurunan. Oleh karena itu, jika perusahaan menginginkan peningkatan laba maka perusahaan perlu merencanakan suatu perencanaan yang baik supaya keuntungan yang diperoleh dapat meningkat seperti yang telah diinginkan oleh perusahaan. Sebelum menghitung suatu target laba, peneliti akan menyajikan tabel berupa laba yang didapatkan. Perhitungan tersebut disajikan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 7
Perhitungan Laba

Tahun	Penjualan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Laba
	(A)	(B)	(C)	(A-B-C)
2021	74.784.000	40.469.400	28.899.272	5.415.328
2022	75.576.000	41.269.250	30.656.500	3.650.250
2023	73.656.000	45.564.800	22.805.900	5.285.300

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Analisis *break even point* (BEP) mampu digunakan sebagai alat dalam perencanaan laba kedepannya. Pada tahun 2023 perusahaan memperoleh keuntungan sebesar Rp 5.285.300, oleh sebab itu pada 3 tahun berikutnya kedai Kopicab menginginkan kenaikan keuntungan sebesar 10% per tahunnya dari keuntungan tahun 2023. Perhitungan target laba yang akan didapat pada tahun 2024 hingga 2026 dapat dilakukan seperti pada rumus dibawah ini :

$$\begin{aligned} \text{Target Laba 2024} &= \text{Rp } 5.285.300 + (\text{Rp } 5.285.300 \times 10\%) \\ &= \text{Rp } 5.813.830 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Target Laba 2025} &= \text{Rp } 5.285.300 + (\text{Rp } 5.285.300 \times 20\%) \\ &= \text{Rp } 6.342.360 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Target Laba 2026} &= \text{Rp } 5.285.300 + (\text{Rp } 5.285.300 \times 30\%) \\ &= \text{Rp } 6.870.890 \end{aligned}$$

Penyusunan perencanaan penjualan oleh perusahaan untuk mencapai target laba yang diharapkan perusahaan perlu mengestimasi seberapa besar biaya total serta rasio kontribusi margin yang harus dilakukan. Untuk data dari rasio kontribusi margin maupun biaya total bisa diambil dari data pada tahun 2023. Data tersebut akan disajikan kedalam bentuk tabel berikut ini :

Tabel 8
Estimasi Biaya dan Target Laba

Tahun	Target Laba	Biaya Tetap Pada Tahun 2023	RCM Pada Tahun 2023
2024	Rp 5.813.830	Rp 45.564.800	69%
2025	Rp 6.342.360	Rp 45.564.800	69%
2026	Rp 6.870.890	Rp 45.564.800	69%

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Estimasi pada tabel diatas sangat dibutuhkan sebagai alat untuk menganalisis *break even point* atau titik impas dalam penentuan perencanaan keuntungan. Data-data diatas mampu dijadikan acuan dalam mendapatkan total suatu penjualan yang perlu dicapai sebagai pendapatan keuntungan yang terdapat pada tabel tersebut. Penentuan total suatu penjualan pada tahun 2024 sampai 2026 mampu dihitung menggunakan rumus dibawah ini :

$$\begin{aligned} \text{Perencanaan Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{RCM}} \\ \text{Perencanaan Penjualan 2024} &= \frac{\text{Rp } 45.564.800 + \text{Rp } 5.813.830}{0,69037} \\ &= \text{Rp } 74.421.572 \\ \text{Perencanaan Penjualan 2025} &= \frac{\text{Rp } 45.564.800 + \text{Rp } 6.342.360}{0,69037} \\ &= \text{Rp } 75.187.144 \\ \text{Perencanaan Penjualan 2026} &= \frac{\text{Rp } 45.564.800 + \text{Rp } 6.870.890}{0,69037} \\ &= \text{Rp } 75.952.716 \end{aligned}$$

Setelah merencanakan suatu target penjualan pada tahun berikutnya langkah berikutnya yaitu perhitungan nilai kontribusi margin serta rasio kontribusi margin selama tahun 2024 sampai 2026. Apabila pada tahun 2024 sampai 2026 perencanaan penjualan mengalami sebuah peningkatan maka perkiraan nilai kontribusi margin serta rasio kontribusi margin akan mengikuti total perencanaan penjualan yang akan dicapai. Hal tersebut dikarenakan adanya perkiraan bahwa

jika suatu perencanaan penjualan meningkat maka nilai dari biaya variabel unit akan mengalami peningkatan, sehingga biaya variabel untuk tahun 2024 dan dua tahun kedepan diperkirakan meningkat sebesar 10%. Oleh karena itu, apabila nilai kontribusi margin suatu perusahaan meningkat maka dikatakan baik. Karena banyaknya biaya tetap yang ditanggung oleh kontribusi margin maka estimasi keuntungan yang didapatkan juga semakin besar. Begitu juga sebaliknya apabila biaya variabel lebih besar dari biaya tetap maka kontribusi margin semakin turun. Untuk mempermudah perhitungan selanjutnya maka peneliti akan menyajikan hasil hitungan dari perencanaan penjualan selama tahun 2024 hingga 2026 serta elemen-elemen biaya yang dibutuhkan dalam menghitung kontribusi margin dan rasio kontribusi margin penyajian dibawah ini :

Tabel 9
Rekapitulasi Penjualan, Harga Jual Produk, dan Elemen Biaya

Tahun	Perencanaan Penjualan (Rp)	Harga Jual (Rp)	Penjualan (unit)	Biaya variabel tahun 2023 (Rp)	Presentase Kenaikan	Total Biaya Variabel (Rp)
	A	B	A:B = D	E	F	E+(ExF)
2024	74.421.572	12.000	6.202	22.805.900	10%	25.086.490
2025	75.187.144	12.000	6.266	22.805.900	20%	27.367.080
2026	75.952.716	12.000	6.329	22.805.900	30%	29.647.670

Sumber : Data diolah peneliti, 2024

Setelah menghitung perencanaan penjualan dan elemen-elemen biaya sebagai acuan untuk menghitung kontribusi margin beserta rasio kontribusi margin peneliti akan menyajikan hasil perhitungan dari biaya variabel per unit, perhitungan kontribusi margin dan rasio kontribusi margin selama periode 2024 sampai 2026, data tersebut disajikan kedalam tabel dibawah ini :

1. Perhitungan Biaya Variabel per unit

$$\text{Biaya variabel per unit} = \frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Penjualan (unit)}}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel per unit 2024} &= \frac{\text{Rp } 25.086.490}{6.202 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 4.045 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel per unit 2025} &= \frac{\text{Rp } 27.367.080}{6.266 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 4.368 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel per unit 2026} &= \frac{\text{Rp } 29.647.670}{6.329 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp } 4.684 \end{aligned}$$

2. Perhitungan Kontribusi Margin (unit)

$$\text{Kontribusi Margin} = \text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}$$

$$\begin{aligned} \text{Kontribusi Margin 2024} &= \text{Rp } 12.000 - \text{Rp } 4.045 \\ &= \text{Rp } 7.955 \\ \text{Kontribusi Margin 2025} &= \text{Rp } 12.000 - \text{Rp } 4.368 \\ &= \text{Rp } 7.632 \\ \text{Kontribusi Margin 2026} &= \text{Rp } 12.000 - \text{Rp } 4.684 \\ &= \text{Rp } 7.316 \end{aligned}$$

3. Rasio Kontribusi Margin

$$\text{Rasio Kontribusi Margin} = 1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan bersih}}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Kontribusi Margin 2024} &= 1 - \frac{\text{Rp } 25.086.490}{\text{Rp } 74.421.572} \\ &= 0,662914 \\ \text{Rasio Kontribusi Margin 2025} &= 1 - \frac{\text{Rp } 27.367.080}{\text{Rp } 75.187.144} \\ &= 0,636014 \\ \text{Rasio Kontribusi Margin 2026} &= 1 - \frac{\text{Rp } 29.647.670}{\text{Rp } 75.952.716} \\ &= 0,609656 \end{aligned}$$

Terlihat dari analisis diatas bahwa hasil perhitungan biaya variabel mengalami perubahan seperti pada estimasi sebelumnya. Manfaat dari perhitungan tersebut sebagai menetapkan kebijakan bisnis, seperti fungsi dari kontribusi margin yaitu sebagai penutup biaya tetap atau sebagai acuan untuk perusahaan memperoleh laba. Pada tabel tersebut benar atau tidaknya perhitungan *break even point baik* unit maupun rupiah dapat dibuktikan dengan cara sebagai berikut :

1. Perhitungan BEP (Rp)

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap total tahun 2023}}{\text{rasio kontribusi margin}}$$

$$\text{BEP (Rp)2024} = \frac{\text{Rp } 45.564.800}{0,662914}$$

$$= \text{Rp } 68.734.132$$

$$\text{BEP (Rp)2025} = \frac{\text{Rp } 45.564.800}{0,636014}$$

$$= \text{Rp } 71.641.209$$

$$\text{BEP (Rp)2026} = \frac{\text{Rp } 45.564.800}{0,609656}$$

$$= \text{Rp } 74.738.514$$

2. Perhitungan BEP (unit)

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Beban Tetap Tahun 2023}}{\text{Kontribusi Margin per unit}}$$

$$\text{BEP (unit)2024} = \frac{\text{Rp 45.564.800}}{\text{Rp 7.955}} = 5.728 \text{ unit}$$

$$\text{BEP (unit)2025} = \frac{\text{Rp 45.564.800}}{\text{Rp 7.632}} = 5.970 \text{ unit}$$

$$\text{BEP (unit)2026} = \frac{\text{Rp 45.564.800}}{\text{Rp 7.316}} = 6.228 \text{ unit}$$

Langkah selanjutnya dengan membuktikan bahwa perhitungan tersebut adalah benar dengan menganalisis dengan tabel dibawah ini :

1. Tahun 2024

- 1) Penjualan (5.728 unit x Rp 12.000) = Rp 68.734.132
- 2) Total Biaya
 - Total Biaya Variabel (5.728 unit x Rp 4.045) = Rp 23.169.332
 - Biaya Tetap Tahun 2023 = Rp 45.564.800
 - Total biaya = Rp 68.734.132
- 3) Laba atau Rugi (Penjualan – Total Biaya) = Rp 0

2. Tahun 2025

- 1) Penjualan (5.970 unit x Rp 12.000) = Rp 71.641.209
- 2) Total Biaya
 - Total Biaya Variabel (5.970 unit x Rp 4.368) = Rp 26.076.409
 - Biaya Tetap Tahun 2023 = Rp 45.564.800
 - Total biaya = Rp 71.461.209
- 3) Laba atau Rugi (Penjualan – Total Biaya) = Rp 0

3. Tahun 2026

- 1) Penjualan (6.228 unit x Rp 12.000) = Rp 74.738.514
- 2) Total Biaya
 - Total Biaya Variabel (6.228 unit x Rp 4.684) = Rp 29.173.714
 - Biaya Tetap Tahun 2023 = Rp 45.564.800
 - Total biaya = Rp 74.738.514
- 3) Laba atau Rugi (Penjualan – Total Biaya) = Rp 0

Pemaparan data diatas dapat diketahui bahwa penggunaan alat analisis *break even point* sangat berpotensi bagi manajemen dalam melakukan aktivitas usahanya. Langkah selanjutnya yaitu menentukan nilai dari *margin of safety* (MOS) atau biasa dikenal dengan rasio batas keamanan penjualan yang masih bisa turun supaya perusahaan dapat memperoleh laba. Mos ini memiliki fungsi sebagai

perencanaan laba karena alat ini memiliki keterkaitan dengan alat analisis titik impas. Hasil *margin of safety* dapat dihitung dengan rumus dibawah ini :

$$MSR = \frac{\text{Penjualan sesungguhnya} - \text{Penjualan pada BEP}}{\text{Penjualan sesungguhnya}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} MSR &= \frac{\text{Rp } 74.421.572 - \text{Rp } 68.734.132}{\text{Rp } 74.421.572} \times 100\% \\ &= 8\% \end{aligned}$$

$$MSR = \frac{\text{Penjualan sesungguhnya} - \text{Penjualan pada BEP}}{\text{Penjualan sesungguhnya}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} MSR &= \frac{\text{Rp } 75.187.144 - \text{Rp } 71.641.209}{\text{Rp } 75.187.144} \times 100\% \\ &= 5\% \end{aligned}$$

$$MSR = \frac{\text{Penjualan sesungguhnya} - \text{Penjualan pada BEP}}{\text{Penjualan sesungguhnya}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} MSR &= \frac{\text{Rp } 75.952.716 - \text{Rp } 74.738.514}{\text{Rp } 75.952.716} \times 100\% \\ &= 2\% \end{aligned}$$

Hasil dari perhitungan *margin of safety* (MOS) diatas menunjukkan bahwa penjualan produk Vietnam Dripp pada kedai Kopicab pada tahun 2024 hingga 2026 masih bisa diturunkan dari penjualan yang telah direncanakan sebagai upaya untuk menjaga apabila terjadi suatu kerugian. Jika semakin tinggi nilai rasio *margin of safety* pada sebuah perusahaan maka akan semakin baik dikarenakan mampu meminimalisir resiko kerugian yang dihadapi suatu perusahaan.

PENUTUP

Kesimpulan

Pada bab sebelumnya peneliti sudah menyampaikan hasil yang diperoleh selama penelitian pada Kedai Kopicab sehingga penyampaian tersebut dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Analisis diatas memperoleh hasil bahwa perhitungan dari tahun 2021 hingga 2023 menunjukkan hasil dari penjualan produk Vietnam Drip telah melewati nilai titik impas baik dalam rupiah maupun dalam unit, sehingga Kedai Kopicab setiap tahunnya selalu mendapatkan keuntungan atau laba dari setiap aktivitas penjualan produk Vietnam Drip.
2. Analisis diatas memperoleh hasil bahwa target laba pada tahun 2024 hingga tahun 2026 secara berturut-turut diperoleh sebesar Rp 5.813.830, Rp 6.342.360, dan Rp 6.870.890. Dengan total perencanaan penjualan sebesar Rp 74.421.572 pada tahun 2024, Rp 75.187.144 pada tahun 2025, dan Rp 75.952.716 pada tahun 2026. Dengan total perencanaan penjualan

serta target laba yang diinginkan perusahaan mampu mengetahui seberapa besar penjualan minimum yang diperlukan agar tidak terjadi kerugian

3. Pada penelitian ini pihak Kedai Kopicab memperoleh hasil nilai *margin of safety* (MOS) sebesar 8% pada tahun 2024, 5% untuk tahun 2025, serta 2% untuk 2026. Presentase tersebut menunjukkan bahwa batas keamanan yang dialami Kopicab mengalami penurunan sehingga perlu adanya antisipasi resiko untuk menghindari kerugian.

Saran

1. Kedai Kopicab lebih mampu memikirkan penggunaan dari analisis *break even point* (BEP) sebagai alat dalam membantu merencanakan keuntungan yang diinginkan dengan tingkat penjualan yang perlu dicapai. Analisis ini pasti dapat membantu pihak manajemen atau pemilik Kedai Kopicab untuk mengetahui seberapa banyak volume dari penjualan yang perlu dicapai dalam perolehan laba sesuai yang sudah ditargetkan.
2. Pada penelitian ini peneliti berharap supaya Kedai Kopicab lebih efisien dalam peningkatan penjualan supaya bisa menekan pengeluaran biaya variabel yang mampu mempengaruhi keuntungan yang akan didapatkan.
3. Kedai Kopicab harus lebih memperhatikan presentasi batas keamanan karena hasil dari presentase nilai MOS sangat kecil sehingga cenderung mengalami kerugian oleh karena itu manajer perlu mengendalikan penggunaan biaya, meningkatkan penjualan, serta menyesuaikan harga jual.

DAFTAR PUSTAKA

- Amiros, F., Herawati, Y., & Ummasyroh. (2022). Analisis Pehitungan Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Bisnis*, 3(1), 53–63.
- Devi, Sihabudin, & Fauji, R. (2023). Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada B.O Coffee Shop Periode 2019-2021 Di Kab. Karawang). *Ilmu Sosial Dan Pendidikan (Jisip)*, 7(1), 817–830. <https://doi.org/10.58258/jisip.v7i1.4853/http>
- Fadilah, A. (2022). Pengaruh Break Even Point, Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt Gudang Garam Tbk Yang Terdaftar Di Bei 2017-2021. *Sentri: Jurnal Riset Ilmiah*, 1(2), 434–444. <https://doi.org/10.55681/sentri.v1i2.233>
- Hasan, S., Elpisah, E., Sabtohadhi, J., Nurwahidah, M., Abdullah, A., & Fachrurazi, F. (2022). *Manajemen Keuangan*. Penerbit Widina.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan* (Stephen Rinaldy (Ed.); Edisi Revi). Pt Rajagrafindo Persada.
- Kristianto, A., Nugroho, L., Ikhwanudin, M. K., Christian, N. D. R., Pangestu, P.

- D. A. P., & Susanto, R. (2021). Analisis “ Break Even Point (Bep)” Pada Kangen Café Di Masa Pandemi. Seminar Nasional Dan Call For Paper, 1–9.
- Lenaini, I. (2021). Teknik Pengambilan Sampel Purposive Dan Snowball Sampling. *Historis: Jurnal Kajian, Penelitian Dan Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 6(1), 33–39.
- Magu, A. D. P., Alexander, S. W., & Gerungai, N. Y. T. (2022). Penerapan Break Even Point Dan Margin Of Safety Untuk Perencanaan Laba Di Perusahaan Umum Bulog Kantor Wilayah Sulut & Gorontalo. *Jurnal Lppm Bidang Ekososbudkum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 6(1), 287–298. <https://Ejournal.Unsrat.Ac.Id/V3/Index.Php/Lppmekososbudkum/Article/View/41595>
- Maruta, H. (2018). Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Mulyana, A., Susilawati, E., Putranto, A. H., Arfianty, A., Muangsal, M., Supyan, I. S., Kurniawan, R., Harahap, L. R., & Soegiarto, D. (2023). *Manajemen Keuangan*. Penerbit Widina.
- Okviana, Y., Pratiwi, I., & Azizah, D. F. (2016). Analisis Break Event Point Dalam Kebijakan Perencanaan Penjualan Dan Laba (Studi Pada Pt Wonojati Wijoyo Kediri). 37(2), 104–112.
- Purnama, R. (2021). Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2015-2019. *Technobiz: International Journal Of Business*, 4(1), 21–27.
- Purwanti, A. (2023). *Akuntansi Manajemen*. Penerbit Salemba.
- Putri, A. I., Susena, K. C., & Nasution, S. (2023). An Analysis Of Break Even Point (Bep) In Profit Planning At Kerupuk Sri Rasa Factory In Bengkulu Analisis Break Even Point (Bep) Dalam Perencanaan Laba Pada. *Jurnal Akuntansi Manajemen Dan Bisnis Digital*, 2(1), 41–46. <https://Ejournal.Unsrat.Ac.Id/V3/Index.Php/Lppmekososbudkum/Article/Download/44753/40884>
- Renggo, Y. R., & Kom, S. (2022). Populasi Dan Sampel Kuantitatif. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi*, 43.
- Sugiantoro, A. R., Imarotus, S., & Selviasari, R. (2023). Analisis *Break Even Point Dan Margin Of Safety* Terhadap Pencapaian Target Laba (Studi Kasus Pada Lembaga Mr . Bob Kampung Inggris) Oleh Program Studi Akuntansi , Fakultas Ekonomi , Universitas Islam Kadiri Persaingan Antar Perusahaan Yang Semakin Ketat. 8(4), 25–36.