

Analisa Break Even Point sebagai Dasar Perencanaan Laba pada Perusahaan Tenun Ikat

Ahmad Ikhyaul Ulumudin

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kadiri
ahmadikhyaul@gmail.com

ABSTRAK

Salah satu alternatif yang dapat di gunakan untuk merencanakan tingkat penjualan dalam rangka mencapai target laba dengan menggunakan analisa BEP. Analisa BEP adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, biaya semi variabel, harga jual, volume penjualan dan laba. Rumusan masalah adalah berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mendapatkan keuntungan dan berapa jumlah penjualan yang harus diperoleh perusahaan agar target laba yang diinginkan dapat tercapai. Sedangkan tujuan penelitian ini untuk mengetahui berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mendapatkan keuntungan dan untuk mengetahui pada jumlah penjualan berapa perusahaan agar mencapai laba yang di rencanakan. Dari hasil analisa dapat diketahui bahwa BEP untuk tahun yang akan datang yaitu tahun 2015 adalah Rp. 535.567.393,- sedangkan BEP untuk 2016 adalah Rp. 553.355.140,-. Untuk tahun 2015 perusahaan menargetkan laba sebesar Rp. 294.954.000,- dan untuk 2016 menargetkan laba Rp. 349.914.000,- maka penjualan minimal untuk mendapatkan laba tersebut maka pada tahun 2015 sebesar Rp. 1.205.917.393,- dan penjualan minimal untuk tahun 2016 adalah Rp. 1.330.941.807,-.

Kata kunci : BEP, Biaya variable, Biaya semi variabel, Biaya tetap

ABSTRACT

One alternative that can be used to plan the level of sales in order to achieve profit target is to use the analysis BEP. BEP analysis is an analytical technique to study the relationship between fixed costs, variable costs, semi-variable costs, selling prices, sales volume and profit. Formulation of the problem is how many sales must be achieved so that the company does not lose and not get profit and how many sales must be obtained acquired company so desired profit targets to be achieved. While the purpose of the research is to find out how many sales must be achieved so that the company does not lose and not benefit and to determine the amount of sales of the company how to obtain or achieve planned profit. From the analysis it can be seen that the BEP for years to come, namely in 2015 is Rp.535 567.393,- while BEP for 2016 is Rp. 553.355.140,- for 2015 the company expects a profit of Rp.294. 954. 000 and Rp.349. 914. 000,- for 2016 profit target the minimum sales to make a profit in 2015 is the sale of a minimum of Rp1.205.917.393 and a minimum sales for 2016 was Rp1.330.941.807.

Keywords: BEP, Cost variable, semi-variable fee, fixed fee

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi Indonesia yang semakin pesat mengakibatkan munculnya permasalahan – permasalahan yang semakin kompleks pada dunia bisnis, seperti persaingan dalam dunia usaha, perubahan harga barang, perubahan teknologi, selera konsumen dan sebagainya. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, perusahaan membutuhkan seorang manajer yang mampu merencanakan kegiatan perusahaan sesuai dengan tujuan perusahaan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Untuk tetap mempertahankan keberadaannya suatu perusahaan harus mampu mengoptimalkan salah satu fungsi dari manajemen, yaitu perencanaan, salah satunya perencanaan di dalam keuntungan yang akan diambil oleh perusahaan. Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena sangat berpengaruh terhadap jalannya suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya. Oleh karena itu keberhasilan suatu perusahaan akan sangat tergantung akan kemampuan seorang manajer di dalam membuat perencanaan di masa yang akan datang. Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan mempermudah kelancaran manajemen itu sendiri, karena semua kegiatan yang di lakukan perusahaan akan diarahkan untuk mencapai tujuannya dengan rencana yang tepat, dan perencanaan itu sendiri dapat digunakan sebagai dasar untuk digunakan sebagai pengawasan terhadap kinerja perusahaan sehingga dengan adanya perencanaan yang baik akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien. Perencanaan juga bisa memotivasi manajemen untuk mencapai sesuatu yang telah di rencanakan.

Pada dasarnya manajemen harus dapat memutuskan bagaimana mengelola sumber daya ekonomi sesuai dengan tujuan perusahaan. Salah satu

tujuan perusahaan adalah untuk mencapai laba semaksimal mungkin. Untuk mencapai tujuan tersebut maka sumber daya ekonomi tersebut benar-benar digunakan secara efektif dan efisien. Efektif berarti apabila sumber daya ekonomi tersebut benar-benar digunakan untuk tujuan perusahaan yaitu untuk mencapai laba semaksimal mungkin. Sedangkan efisien berarti apabila sumber daya ekonomi tersebut bebas dari pemborosan.

Bagi perusahaan yang memiliki aktivitas operasional yang rumit dan kompleks senantiasa dihadapkan pada masalah-masalah manajemen sumber daya agar bisa dimanfaatkan secara efektif dan efisien. Dalam upaya mengatasi masalah tersebut manajer harus terampil dan mampu bekerja dengan cepat.

Ekonomi yang pasang surut akhir-akhir ini mengakibatkan harga bahan baku serta daya beli masyarakat yang berubah-ubah. Hal ini memberikan pengaruh bagi perusahaan dalam menentukan harga dan volume produksi. Sehingga kemampuan manajemen dalam menetapkan strategi perusahaan harus untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan kompetitor sejenis agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin.

Laba dicapai jika pendapatan melebihi total biaya yang di perlukan untuk suatu barang yang diproduksi. Agar peningkatan pendapatan meningkat perusahaan harus menaikkan tingkat penjualan. Untuk menaikkan tingkat penjualan tersebut maka perusahaan harus merencanakannya terlebih dahulu, perencanaan itu dipakai sebagai pedoman dalam melakukan penjualan.

Di dalam menyusun perencanaan penjualan, manajemen membutuhkan informasi tentang pada tingkat penjualan berapa yang harus dicapai oleh perusahaan agar memperoleh laba atau tingkat penjualan berapa yang harus dicapai oleh perusahaan agar mencapai titik impas, atau pada tingkat penjualan berapakah perusahaan akan menderita kerugian.

Salah satu alternatif yang akan dapat digunakan manajemen perusahaan untuk merencanakan tingkat penjualan agar dapat mencapai target laba adalah (Break Event Point). Menurut Manulang (2005) menjelaskan analisa BEP adalah suatu teknik analisa yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara *fixed cost*, *variable cost*, keuntungan, serta volume produksi. Sedangkan fungsi dari analisa BEP selain untung mengetahui pada omset berapa perusahaan tidak mengalami rugi dan tidak mengalami keuntungan (impas), analisa BEP mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut penjualan yang bersangkutan.

Penelitian ini dilakukan terhadap usaha tenun ikat merk Medali Mas Kediri. Dalam penelitian ini peneliti hanya meneliti masalah pengaruh analisa tingkat titik impas (break even point) pada laba usaha tenun ikat Medali Mas pada periode 2012-2014. Tujuan dari penelitian yang pertama untuk mengetahui berapa omset penjualan yang harus di dapatkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mendapatkan untung atau dikatakan impas dan kedua untuk mengetahui pada jumlah penjualan berapakah perusahaan agar dapat memperoleh laba yang di inginkan perusahaan dapat tercapai.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menitikberatkan pada bidang manajemen keuangan khususnya mengenai masalah Analisa Break Event Point pada perusahaan tenun ikat Medali Mas Kediri. Lokasi penelitian di Rt 16 Rw 03 kelurahan Bandarlor kecamatan Mojojoto kota Kediri.

Teknik Pengumpulan Data

1. Data primer

Data yang dikumpulkan langsung dari perusahaan. Data ini bersumber dari

perusahaan yang diadakan observasi data mengenai administrasi keuangan perusahaan, data tentang kelengkapan ijin usaha dan tentang proses produksi.

2. Data sekunder

Data yang sudah diolah oleh perusahaan dalam bentuk laporan dan data sekunder ini diperoleh dari data kepustakaan yang ada hubungannya dengan perusahaan yang diteliti.

Teknik Analisis

Dalam Penyelesaian penelitian ini menggunakan metode analisa kuantitatif yaitu dengan melakukan perhitungan yang relevan terhadap masalah yang dianalisa.

Adapun Perhitungan dalam penelitian ini dengan menggunakan teknik analisa BEP dengan langkah – langkah sebagai berikut :

- 1) Penggolompokan biaya ke dalam biaya variabel, biaya tetap dan biaya semi variabel.
- 2) Memisahkan biaya semi variabel ke dalam jenis biaya tetap dan biaya variabel.

Perhitungan menggunakan metode *least square* dengan rumus :

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

- 3) Menentukan BEP, dengan rumus ;

$$BEP (unit) = \frac{FC}{S - VC}$$

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

Dimana :FC : Biaya Tetap

VC : Biaya Variabel

S : Harga Jual Per Unit

- 4) Menghitung besarnya *Margin of safety*

- 5) Penjualan Minimal, dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned} & \text{Penjualan Minimal} \\ &= \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}} \end{aligned}$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Permintaan akan kain merupakan suatu kebutuhan yang umum bagi setiap manusia, selain untuk sebuah kebutuhan kain juga merupakan media untuk sebuah trend. Maka dari itu perusahaan kain tenun cap Medali Mas memanfaatkan peluang tersebut untuk sebuah usaha yang sampai sekarang tetap eksis di bidangnya.

Perusahaan kain Tenun cap Medali Mas merupakan perusahaan yang sedang berkembang namun sudah memiliki prospek yang sangat bagus di pasaran, karena di dalam penelitian didapati pemasaran yang tak hanya di daerah lokal kediri saja namun sudah ke luar daerah misalnya Kalimantan, Nusa Tenggara Timur dan masih banyak lagi daerah pemasaran dari kain tenun Cap Medali Mas.

Perusahaan Kain Tenun Cap medali Mas merupakan perusahaan perseorangan dengan no ijin 503.5/253/419.43/2009 perusahaan kain tenun cap Medali Mas didirikan oleh bapak Munawar pada tahun 1996 dan baru mendapatkan ijin usaha pada tahun 2000. Awalnya perusahaan kain tenun hanya memproduksi jenis kain dan corak yang masih monoton atau satu jenis corak kain saja, dan masih dibantu beberapa karyawan saja termasuk bapak

Munawar beserta ibu. Pada waktu itu ibu Munawar mencoba memasarkan produk yang di hasilkan dari perusahaanya di daerah sekitar tempat tinggal dan dititipkan di toko kain di sekitar tempat tinggal dan masih belum mempunyai merk.

Karena keuletan dan keahlian yang dimiliki keluarga, akhirnya usaha yang digeluti oleh keluarga bapak Munawar membuahkan hasil dan mengalami perkembangan yang cukup bagus dan bertambahnya permintaan konsumen akan produk yang dihasilkan oleh perusahaan pak Munawar. Sehingga perusahaan berusaha mengembangkan usaha dengan cara menambah karyawan dan peralatan yang digunakan serta mendaftarkan produk yang mereka hasilkan ke pemerintah dan mendapatkan ijin serta mendapatkan merk yang resmi. Dan sampai saat ini perusahaan kain tenun cap Medali Mas terus melakukan perkembangan dalam bidang manajemen dan kualitas produk yang mereka produksi, seperti penambahan jenis kain yang mulanya hanya kain sarung saja sekarang kain untuk busana pun juga tersedia. Dahulu corak yang di hasilkan hanya monoton saja, sekarang sudah bisa menciptakan corak sendiri namun belum dijadikan hak paten untuk setiap corak yang di hasilkan.

Tabel 1
Tabel Penggolongan Biaya

No.	Jenis Biaya	Jumlah Biaya		
		2012	2013	2014
1.	Biaya Tetap :			
	Gaji Pegawai & Staff	50.000.000	55.000.000	53.000.000
	Biaya Angkutan	5.000.000	5.000.000	7.500.000
	Biaya TK Penjualan	30.000.000	33.000.000	34.000.000
	Biaya Iklan	5.000.000	7.000.000	6.500.000
	Biaya Perlengkapan Kantor	1.200.000	1.400.000	1.800.000
	Penyusutan Mesin	24.000.000	26.400.000	30.000.000
	Penyusutan Peralatan Kantor	6.000.000	6.500.000	7.000.000
	Penyusutan Gedung	50.000.000	53.000.000	57.600.000
	Jumlah	171.200.000	187.300.000	197.400.000

2.	Biaya Variabel :			
	Bahan Baku	288.000.000	316.800.000	360.000.000
	Tenaga Kerja Langsung	201.600.000	221.760.000	252.000.000
	Bahan Pembantu	18.000.000	20.000.000	23.000.000
Jumlah		507.600.000	558.560.000	635.000.000
3.	Biaya Semi Variabel :			
	Tenaga Kerja Tak Langsung	4.000.000	4.400.000	4.800.000
	Pemeliharaan Mesin	24.000.000	26.400.000	30.000.000
	Listrik, Telepon, Air	5.400.000	5.460.000	5.880.000
Jumlah		33.400.000	36.260.000	40.680.000
JUMLAH BIAYA		712.200.000	782.120.000	873.080.000

Sumber : Data diolah (2015)

Tabel 2
Tabel Klasifikasi Biaya Tetap Dan Biaya Variabel
Tahun 2012

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Jumlah
Biaya Produksi :			
- Bahan Baku	-	288.000.000	288.000.000
- TKL	-	201.600.000	201.600.000
- Bahan Pembantu	-	18.000.000	18.000.000
- Penyusutan Peralatan	6.000.000	-	6.000.000
- Penyusutan Mesin	24.000.000	-	24.000.000
- Penyusutan Gedung	50.000.000	-	50.000.000
- Pemeliharaan mesin	13.660.800	10.339.200	24.000.000
- Biaya Listrik,telpon,air	4.449.600	950.400	5.400.000
- TKTL	3.066.880	933.120	4.000.000
JUMLAH	101.177.280	519.822.720	621.000.000
Biaya Pemasaran :			
- Gaji tenaga Penjualan	30.000.000	-	30.000.000
- Biaya angkut	5.000.000	-	5.000.000
- Biaya iklan/pameran	5.000.000	-	5.000.000
JUMLAH	40.000.000		40.000.000
Biaya Adm & Umum			
- Biaya Perlengkapan	1.200.000	-	1.200.000
- Gaji Pegawai & Staff	50.000.000	-	50.000.000
JUMLAH	51.200.000		51.200.000
BIAYA TOTAL	192.377.280	519.822.720	712.200.000

Sumber : Data diolah (2015)

Tabel 3
Tabel Klasifikasi Biaya Tetap Dan Biaya Variabel
Tahun 2013

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Jumlah
Biaya Produksi :			
- Bahan Baku	-	316.800.000	316.800.000
- TKL	-	221.760.000	221.760.000
- Bahan Pembantu	-	20.000.000	20.000.000
- Penyusutan Peralatan	6.500.000	-	6.500.000
- Penyusutan Mesin	26.400.000	-	26.400.000
- Penyusutan Gedung	53.000.000	-	53.000.000
- Pemeliharaan mesin	20.064.000	6.366.000	26.430.000
- Biaya Listrik,telpon,air	4.562.880	1.077.120	5.640.000
- TKTL	3.386.240	1.013.760	4.400.000
JUMLAH	113.913.120	567.016.880	680.930.000
Biaya Pemasaran :			
- Gaji tenaga Penjualan	33.000.000	-	33.000.000
- Biaya angkut	5.000.000	-	5.000.000
- Biaya iklan/pameran	7.000.000	-	7.000.000
	45.000.000		45.000.000
Biaya Adm & Umum			
- Biaya Perlengkapan	1.400.000	-	1.400.000
- Gaji Pegawai & Staff	55.000.000	-	55.000.000
	56.400.000		56.400.000
BIAYA TOTAL	215.313.120	548.504.880	763.817.000

Sumber : Data diolah (2015)

Tabel 4
Tabel Klasifikasi Biaya Tetap Dan Biaya Variabel
Tahun 2014

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Jumlah
Biaya Produksi :			
- Bahan Baku	-	360.000.000	360.000.000
- TKL	-	252.000.000	252.000.000
- Bahan Pembantu	-	20.000.000	20.000.000
- Penyusutan Peralatan	6.000.000	-	6.000.000
- Penyusutan Mesin	30.000.000	-	30.000.000
- Penyusutan Gedung	57.600.000	-	57.600.000
- Pemeliharaan mesin	19.754.400	10.245.600	30.000.000
- Biaya Listrik,telpon,air	4.828.800	1.051.200	5.880.000
- TKTL	3.914.400	885.600	4.800.000
JUMLAH	122.097.600	644.182.400	766.280.000
Biaya Pemasaran :			
- Gaji tenaga Penjualan	34.000.000	-	34.000.000
- Biaya angkut	7.500.000	-	7.500.000
- Biaya iklan/pameran	6.500.000	-	6.500.000
	38.000.000		38.000.000

Biaya Adm & Umum			
- Biaya Perlengkapan	1.800.000	-	1.800.000
- Gaji Pegawai & Staff	53.000.000	-	53.000.000
	59.000.000		59.000.000
BIAYA TOTAL	219.097.600	644.182.400	863.280.000

Sumber : Data diolah (2015)

Menentukan Besarnya Break Even Point (BEP)

Perhitungan Break Even Point akan di uraikan sebagai berikut :

1. Penghitungan Break Even Point tahun 2012

$$BEP(Rp) = \frac{192.377.280}{1 - \frac{519.822.720}{864.000.000}}$$

$$= Rp 480.943.200$$

$$BEP(unit) = 3.206 \text{ unit}$$

2. Penghitungan Break Even Point Tahun 2013

$$BEP(Rp) = \frac{215.313.120}{1 - \frac{548.504.880}{950.400.000}}$$

$$= Rp 500.728.186$$

$$BEP(unit) = 3.338 \text{ unit}$$

3. Penghitungan Break Even Point Tahun 2014

$$BEP(Rp) = \frac{219.097.600}{1 - \frac{644.182.400}{1.080.000.000}}$$

$$= Rp 534.384.390$$

$$BEP(unit) = 3.562 \text{ unit}$$

Menentukan Margin of Safety (MOS)

Setelah mengetahui tingkat penjualan pada Break Even Point, perusahaan dapat mencari tingkat berapa penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Berikut perhitungan Margin of Safety dari Tahun 2012 sampai 2014 :

1. *Margin of Safety* tahun 2012 adalah 44%
2. *Margin of Safety* tahun 2013 adalah 47%
3. *Margin of Safety* tahun 2014 adalah 50%

Tabel 5
Tabel Proyeksi Penjualan Untuk Tahun Mendatang

Tahun	X	Y	XY	r ²
2012	-1	864.000.000	- 864.000.000	1
2013	0	950.400.000	0	0
2014	1	1.080.000.000	1.080.000.000	1
Σ	0	2.894.400.000	216.000.000	2

Sumber : Data diolah (2015)

Keterangan :

1. Maka ramalan hasil penjualan untuk tahun 2015 adalah :

$$Y = 964.800.000 + 130.500.000 X$$

$$Y = 964.800.000 + 130.500.000 (2)$$

$$Y = 964.800.000 + 130.500.000 (2)$$

$$= Rp. 1.225.800.000$$

2. Maka ramalan hasil penjualan untuk tahun 2016 adalah :

$$Y = 964.800.000 + 130.500.000 X$$

$$Y = 964.800.000 + 130.500.000 (3)$$

$$Y = 964.800.000 + 130.500.000 (3)$$

$$= Rp. 1.356.300.000$$

Tabel 6
Tabel Proyeksi Biaya Tetap

Tahun	X	Y	XY	r ²
2012	-1	192.377.280	- 192.377.280	1
2013	0	215.313.120	0	0
2014	1	219.097.600	219.097.600	1
Σ	0	626.788.000	26.720.320	2

Sumber : Data diolah (2015)

Keterangan :

1. Maka ramalan biaya tetap untuk tahun 2015 adalah :
 $Y = 208.929.333 + 13.360.160 X$
 $Y = 208.929.333 + 13.360.160 (2)$
 $= \text{Rp.}235.649.653$

2. Maka ramalan biaya tetap untuk tahun 2016 adalah :
 $Y = 208.929.333 + 13.360.160 X$
 $Y = 208.929.333 + 13.360.160 (3)$
 $= \text{Rp.} 249.009.813$

Tabel 7
Tabel Proyeksi Biaya Variabel

Tahun	X	Y	XY	r ²
2012	-1	519.822.720	- 519.822.720	1
2013	0	548.504.880	0	0
2014	1	644.182.400	644.182.400	1
Σ	0	1.712.510.000	124.359.680	2

Sumber : Data diolah (2015)

Keterangan :

1. Maka ramalan biaya variabel untuk tahun 2015 adalah :
 $Y = 570.836.667 + 62.179.840X$
 $Y = 570.836.667 + 62.179.840 (2)$
 $Y = 570.836.667 + 124.359.680$
 $= \text{Rp.} 695.196.347$

2. Maka ramalan biaya variabel untuk tahun 2016 adalah :
 $Y = 570.836.667 + 62.179.840 X$
 $Y = 570.836.667 + 62.179.840 (3)$
 $Y = 570.836.667 + 186.539.520$
 $= \text{Rp.} 757.376.187$

Tabel 8
Tabel Penjualan Hasil Proyeksi
tahun 2015 dan 2016

Tahun	Penjualan (lbr)	Harga/lbr	Jumlah
2015	8172	Rp. 150.000	Rp. 1.225.800.000
2016	9042	Rp. 150.000	Rp. 1.356.300.000
Jumlah	17.214	Rp. 150.000	Rp. 2.582.100.000

Sumber : Data diolah (2015)

Tabel 9
Biaya Tetap Dan Variabel
Tahun 2015 Dan 2016

No	Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Jumlah
1	2015	Rp. 235.649.653	Rp. 695.196.347	Rp. 930.846.000
2	2016	Rp. 249.009.813	Rp. 757.376.187	Rp. 1.006.386.000
Jumlah		Rp. 484.659.466	Rp. 1.452.572.534	Rp. 1.937.232.000

Sumber : Data diolah (2015)

Penghitungan Break Even Point untuk tahun Mendatang

1. Penghitungan Break Even Point tahun 2015

$$BEP(Rp) = \frac{235.649.653}{1 - \frac{695.196.347}{1.225.800.000}}$$

$$= Rp 535.567.393$$

$$BEP(unit) = \frac{Penjualan\ BEP}{Harga\ Jual\ per\ Unit}$$

$$= \frac{535.567.393}{150.000}$$

$$= 3.570\ unit$$

2. Penghitungan Break Even Point tahun 2016

$$BEP(Rp) = \frac{249.009.813}{1 - \frac{757.376.187}{1.356.300.000}}$$

$$= \frac{249.009.813}{0.45}$$

$$= Rp 553.355.140$$

$$BEP(unit) = \frac{Penjualan\ BEP}{Harga\ Jual\ per\ Unit}$$

$$= \frac{553.355.140}{150.000}$$

$$= 3.689\ unit$$

Laba Yang Di Inginkan

Dari data diatas maka dapat dihitung yang akan di peroleh untuk tahun mendatang dengan menggunakan rumus :

$$Laba = TR - TC$$

Maka dapat dihitung sebagai berikut :

1. Laba tahun 2015

$$\begin{aligned} Laba &= TR - TC \\ &= Rp. 1.225.800.000 - \\ &\quad Rp. 930.846.000 \\ &= Rp. 294.954.000 \end{aligned}$$

2. Laba tahun 2016

$$\begin{aligned} Laba &= TR - TC \\ &= Rp. 1.356.300.000 - \\ &\quad Rp. 1.006.386.000 \\ &= Rp. 349.914.000 \end{aligned}$$

Penghitungan Besarnya Penjualan Minimal

Agar perusahaan mendapatkan gambaran pada tahun yang akan datang besarnya penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan, maka besarnya penjualan minimal akan diuraikan di bawah ini:

1. Penjualan minimal untuk tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{penjualan minimal} &= \frac{FC + Keuntungan}{1 - \frac{VC}{s}} \\ &= \frac{235.649.653 + 294.954.000}{1 - \frac{695.196.347}{1.225.800.000}} \\ &= Rp 1.205.917.393 \end{aligned}$$

2. Penjualan minimal tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{penjualan minimal} &= \frac{FC + Keuntungan}{1 - \frac{VC}{s}} \\ &= \frac{249.009.813 + 394.914.000}{1 - \frac{757.376.187}{1.356.300.000}} \\ &= Rp 1.330.941.807 \end{aligned}$$

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari uraian diatas, maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam perkembanganya perusahaan kain tenun cap Medali Mas di hadapkan pada suatu permasalahan dimana perusahaan tidak mampu menentukan berapa perusahaan harus menjual paling sedikit agar perusahaan tersebut tidak menderita kerugian serta tidak mendapatkan keuntungan atan Impas. Untuk mengatasi permasalahan berikut dapat digunakan analisa BEP dalam menentukan laba yang di harapkan. Dalam analisa tersebut dilakukan pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Dari perhitungan-perhitungan yang telah dilakukan diketahui bahwa BEP untuk tahun yang akan datang yaitu tahun 2015 adalah Rp. 535.567.393 sedangkan BEP untuk 2016 adalah Rp. 553.355.140.
2. Dengan demikian pada tahun 2015 perusahaan menginginkan laba sebesar Rp. 294.954.000 per tahun maka penjualan minimal pada tahun 2015 penjualan minimal sebesar Rp. 1.205.917.393 dan pada tahun 2016 menginginkan laba sebesar Rp. 349.914.000 maka penjualan minimal untuk tahun 2016 adalah Rp. 1.330.941.807

Saran

Sesuai dengan hasil dan kesimpulan di atas, maka berikut ini dapat disampaikan pula saran-saran sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan menerapkan analisa BEP untuk merencanakan laba sehingga dapat diketahui pada tingkat penjualan berapa perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak mendapatkan keuntungan atau biasa di sebut impas.
2. Dengan memanfaatkan analisa BEP, manajemen perusahaan diharapkan tidak akan mengalami kesulitan lagi dalam menentukan besarnya laba

yang diharapkan untuk periode yang akan datang, serta perusahaan mampu menaksir pada penjualan minimum berapa perusahaan akan mendapatkan laba yang di rencanakan.

3. Perusahaan sebaiknya memperbaiki lagi sistem manajemen perusahaan sehingga akan mempermudah pimpinan dalam hal analisa atau dalam pengambilan keputusan.
4. Perusahaan di harapkan mampu membuat laporan keuangan secara rapi dan teratur, karena akan mempermudah pihak perusahaan itu sendiri dalam memantau arus keuangan di dalam perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bastian dan Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Graha Ilmuan
- Darsono. 2006. *Pedoman Praktis Memahami Laporan Keuangan*. Yogyakarta : ANDI
- Harahap. 2008. *Analisis Kritis Laporan Keuangan*. Jakarta : Grafindo Persada.
- Manulang. 2005. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : ANDI.
- Margaretha, Farah. 2007. *Manajemen Keuangan Bagi Industri Jasa*. Jakarta : PT.Gramedia Widia Sarana.
- Martona dan Harjono. 2007. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : Ekonosia.
- Milton f dan Adolph. 1990. *Akuntansi Biaya Pengendalian dan Perencanaan*. Yogyakarta: Liberty.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Aditya Media
- Munawir. 1998. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Pratama dan Mandala. 2006. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFEE.
- Riyanto. 2001. *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan*. Yogyakarta: BPFEE.

- Siamat, Dahlan. 2004. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Depok: Fakultas Ekonomi Indonesia.
- Sjahrial. 2006. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Mitra Wacana.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Supriyono. 2000. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: STIEYKPN.
- Swastha, Basu. 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Wiwin, 2007. *Teori Akutansi*, Jakarta: Pranada Media Grup.