

ANALISIS PERHITUNGAN TITIK IMPAS (*BREAK EVEN POINT*) DENGAN METODE  
MARGIN KONTRIBUSI SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA  
PERUSAHAAN ROTI “BAYU SARI” PETANAHAN

Dwi Suprajitno,S.E.,M.Si.,Ak

**Abstrak**

Dalam penyusunan perencanaan laba, manajemen perlu mengetahui sejauh mana keterkaitan faktor-faktor biaya, harga jual, serta volume penjualan dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan. Penelitian ini ditujukan untuk menganalisis perhitungan titik impas dengan metode margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kontribusi margin dalam penghitungan BEP baik dalam unit produk maupun dalam Rp penjualan untuk 3 bulan produksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada tingkat perencanaan 10% yaitu pada produksi 203.810 unit

**Keyword :** *Break event point*, kontribusi margin

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang Masalah

Perusahaan dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan keluaran. Perusahaan yang bertujuan mencari laba maupun yang tidak bertujuan mencari laba, mengolah masukan berupa sumber ekonomi untuk menghasilkan keluaran yang berupa sumber ekonomi lain yang nilainya harus lebih tinggi dari nilai masukannya. Jumlah laba yang diperoleh merupakan indikator keberhasilan bagi perusahaan yang orientasinya mencari laba.

Agar diperoleh laba yang dikehendaki, perusahaan perlu menyusun perencanaan laba yang baik. Hal tersebut ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk memprediksi kondisi usaha pada masa yang akan datang yang penuh ketidakpastian, serta mengamati kemungkinan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba.

Ada tiga faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan yaitu biaya, harga jual dan volume penjualan. Biaya timbul dari perolehan untuk pengolahan suatu produk akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan. Harga jual produk akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk yang bersangkutan, sedangkan besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi tersebut. Selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

Dalam penyusunan perencanaan laba, manajemen perlu mengetahui sejauh mana keterkaitan faktor-faktor biaya, harga jual, serta volume penjualan dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan. Dalam akuntansi manajemen, perhitungan terhadap hubungan antara biaya, volume dan laba merupakan salah satu alat bagi manajemen untuk menyusun perencanaan laba.

Salah satu bentuk perhitungan hubungan biaya, volume dan laba adalah perhitungan titik impas atau sering disebut *Break Even Point*. Titik impas atau *break even point* adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan atau (*revenue*) penghasilan sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup

biaya tetap saja. Dan perhitungan *Break Event* adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain sama dengan nol). (Mulyadi,2010:230)

Titik impas (*break even point*) dapat dihitung dengan menggunakan dua metode yaitu metode persamaan (*equation method*) dan metode margin kontribusi (*contribution margin method*). Dalam metode persamaan, titik impas dapat dihitung dengan menemukan titik dimana penjualan sama dengan biaya variabel ditambah dengan biaya tetap. Sedangkan dalam metode margin kontribusi untuk menentukan beberapa unit yang harus terjual untuk mencapai titik impas, total biaya tetap dibagi dengan margin kontribusi per unit. (Garrison dan Noreen, 2000)

Margin kontribusi merupakan angka pendapatan dikurangi biaya variabel yang memberi kontribusi untuk menutupi biaya tetap. Pada perhitungan metode persamaan dan perhitungan metode margin kontribusi menghasilkan angka yang sama, sebab persamaan yang satu pada dasarnya hanya penulisan ulang persamaan yang lain. (Garrison dan Noreen, 2000)

Perusahaan Roti “Bayu Sari” Petanahan merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang produksi dengan hasil produksi berupa roti. Perusahaan ini memproduksi roti dengan berbagai rasa dan ukuran dan menerima pesanan dari konsumen baik dalam partai besar maupun kecil. Maka dari itu perusahaan memerlukan adanya perhitungan titik impas agar dapat menghasilkan informasi akuntansi yang bermanfaat untuk perencanaan laba jangka pendek. Pembatasan Masalah

### Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perhitungan titik impas dengan metode margin kontribusi pada perusahaan roti “Bayu Sari” Petanahan?
2. Apakah perhitungan titik impas dengan metode margin kontribusi dapat digunakan sebagai alat untuk perencanaan laba pada perusahaan roti “Bayu Sari” Petanahan?

## Tujuan Penelitian

Dengan perumusan masalah yang ada maka tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perhitungan titik impas (*break even point*) dengan metode margin kontribusi pada perusahaan roti “Bayu Sari” Petanahan.
2. Untuk mengetahui perhitungan titik impas dengan metode margin kontribusi dapat digunakan sebagai alat untuk perencanaan laba pada perusahaan roti “Bayu Sari” Petanahan.

## Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian yang sejenis dimasa mendatang tentang penerapan *break event point* sebagai alat perencanaan laba.

2. Manfaat Praktis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat dijadikan pertimbangan bagi manajemen dalam menghitung titik impas, sehingga tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba yang maksimal dapat tercapai sesuai dengan yang direncanakan.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pengertian Titik Impas

Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan atas kegiatan perusahaan yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan perusahaan pada periode yang akan datang. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba sesuai dengan kemampuan perusahaan, oleh karena itu untuk mencapai laba tersebut perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat dikerahkan secara terkoordinasi dalam mencapai tujuan tersebut. Agar besarnya laba mudah ditentukan, maka salah satunya cara perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu berapa titik impasnya.

*Break Even Point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasionalnya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Hal tersebut dapat terjadi bila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume

penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Halim (2012:74) menyatakan bahwa “impas merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi usaha, pada saat perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi tidak menderita rugi. Dengan lain perkataan, impas terjadi pada saat jumlah penghasilan perusahaan sama besarnya dengan jumlah biaya perusahaan”. Menurut Carter (2009:283), “Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana besarnya biaya dan pendapatan adalah sama. Menurut Garrison (2000:259) menyatakan bahwa “Titik impas adalah tingkat penjualan dengan tingkat laba nol”. Menurut Kasmir (2010:333), “Titik impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian”.

Dari beberapa pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa perhitungan titik impas (*break even point*) adalah perhitungan yang digunakan untuk merencanakan tingkat penjualan agar dapat menutupi seluruh biaya, sehingga perusahaan berada dalam keadaan impas atau tidak mengalami kerugian dan tidak pula memperoleh laba.

### Tujuan Perhitungan Titik Impas

Perhitungan titik impas yang digunakan perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum perhitungan titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Menurut Kasmir (2010 :168 – 170), Dalam praktiknya penggunaan perhitungan titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai yaitu :

1. Mendesain spesifikasi produk (berkaitan dengan biaya)

Mendesain spesifikasi produk diperlukan suatu pedoman yang memberi arah bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga. Perhitungan titik impas memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan..

2. Penentuan harga jual persatuan

Penentuan harga jual persatuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Disamping pertimbangan biaya yang akan

dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, maka perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian dari biaya – biaya yang akan dikeluarkan. Demikian pula jika melebihi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan pelayanan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentukan.

3. Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.

Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian, maksudnya adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya. Dengan demikian, akan memudahkan perusahaan untuk mempertimbangkan apakah harga jual sudah layak, jika dikaitkan dengan biaya yang dikeluarkan dan kapasitas produksi yang dimiliki.

4. Memaksimalkan jumlah produksi.

Memaksimalkan jumlah produksi artinya, dengan perhitungan titik impas kita akan tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya agar jangan sampai ada kepastian produksi yang menganggur. Kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar memproduksi secara efisien.

5. Perencanaan laba yang diinginkan.

Perencanaan laba yang diinginkan artinya, manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimiliki. Besarnya laba dapat kita ukur dari batas minimal produk atau dari total rupiah yang diproduksi. Kemudian mampu merencanakan atau menentukan jumlah keuntungan setiap unit produksi yang dijual.

### **Manfaat Titik Impas (*Break Even Point*)**

Perhitungan titik impas membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan atau produksi, dan penentuan harga suatu produk tertentu. Perhitungan titik impas (*break even point*) merupakan suatu teknik untuk mengetahui kaidah – kaidah antara volume produksi penjualan, harga jual, biaya

produksi, biaya tetap dan biaya variabel serta rugi dan laba.

Manfaat titik impas menurut Gunawan & Basri (2008) adalah sebagai berikut:

1. Bukan untuk membantu menentukan jumlah penjualan yang dapat diharapkan, melainkan untuk memberikan gambaran tentang batas jumlah penjualan minimal yang harus diusahakan agar perusahaan tidak menderita rugi.
2. Perhitungan *Break Even Point* juga dapat dipakai untuk menentukan jumlah penjualan yang seharusnya diperoleh pada persyaratan tertentu, misalnya penjualan yang memberikan sejumlah laba tertentu, jumlah penjualan yang seharusnya diperoleh akan sama dengan jumlah penjualan pada keadaan *Break Even Point* ditambah penjualan lain yang diperlukan untuk memperoleh laba yang dimaksud.

Sedangkan Manfaat Perhitungan Titik Impas Menurut Ellen Christian (2001 : 207) adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Untuk mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan.

### **Asumsi dan Keterbatasan Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*)**

Kelemahan dari perhitungan titik impas adalah karena banyaknya asumsi yang mendasari perhitungan ini. Akan tetapi asumsi ini memang harus dilakukan jika kita mau perhitungan ini dapat menghasilkan yang seperti kita harapkan. Kemudian dengan asumsi – asumsi ini perhitungan titik impas dapat dilakukan secara cepat dan akurat.

Adapun asumsi dan beberapa keterbatasan perhitungan titik impas menurut Kasmir (2010 : 170) adalah sebagai berikut :

1. Penentuan biaya

Dalam perhitungan titik impas hanya digunakan dua macam biaya, yaitu : biaya tetap dan biaya variabel. Artinya, kita harus memisahkan dahulu komponen antara biaya tetap dan biaya variabel. Yaitu dengan mengelompokkan biaya variabel disisi lain. Dalam hal ini secara umum untuk memisahkan kedua biaya ini relatif sulit, karena ada biaya yang tergolong semi variabel dan tetap.

Untuk memisahkan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan sebagai berikut :

- a. Pendekatan analitis, yaitu kita harus meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada, beserta sifat-sifat dari biaya tersebut.
  - b. Pendekatan historis, dalam hal ini yang harus dilakukan adalah dengan memisahkan biaya tetap dan variabel berdasarkan angka-angka dan data biaya masa lampau.
2. Biaya tetap  
Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya, kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Namun untuk kapasitas produksi bertambah, maka biaya tetap juga menjadi berubah.
  3. Biaya variabel  
Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya, asumsi biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (*proporsional*) dengan perubahan volume produksi atau penjualan.
  4. Harga jual  
Harga jual maksudnya dalam perhitungan ini digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.
  5. Tidak ada perubahan harga jual  
Artinya, diasumsikan harga jual persatuan tidak dapat berubah selama periode perhitungan. Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, di mana suatu periode dapat berubah-ubah seiring dengan

perubahan biaya-biaya lainnya yang berhubungan langsung dengan produk maupun tidak.

Menurut Kasmir (2010 : 169), kelemahan – kelemahan perhitungan titik impas yaitu:

1. Perlu adanya asumsi.  
Artinya, perhitungan titik impas membutuhkan banyak asumsi, terutama mengenai hubungan antara biaya dengan pendapatan. Padahal terkadang sering kali asumsi yang digunakan sudah tidak sesuai dengan realita yang terjadi ke depan.
2. Bersifat statis.  
Artinya, perhitungan ini hanya digunakan pada titik tertentu bukannya pada suatu periode tertentu.
3. Tidak digunakan untuk mengambil keputusan akhir.  
Artinya, perhitungan titik impas hanya baik digunakan jika ada penentuan kegiatan lanjutan yang dapat dilakukan
4. Tidak menyediakan pengujian aliran kas yang baik.  
Artinya, Jika aliran kas telah ditentukan melebihi aliran kas yang harus dikeluarkan, maka proyek dapat diterima dan hal – hal lainnya dianggap sama.
5. Hubungan penjualan dan biaya.  
Artinya, ada hubungan penjualan dan biaya, misalnya dalam hal biaya, jika penjualan dilakukan dalam kapasitas penuh, namun diperlukan tambahan penjualan, maka akan ada tambahan biaya tenaga kerja atau upah yang mengakibatkan naiknya biaya variabel dan jika diperlukan tambahan peralatan atau pabrik, maka biaya tetap juga akan meningkat.
6. Kurang mempertimbangkan resiko.  
Artinya, selama masa penjualan begitu banyak resiko – resiko yang mungkin dihadapi, misalnya kenaikan harga jual dan pada akhirnya akan berpengaruh kepada jumlah penjualan secara keseluruhan, baik unit maupun rupiah. Dalam hal perhitungan titik impas kurang memperhatikan faktor resiko tersebut.
7. Pengukuran kemungkinan penjualan.  
Artinya, jika hendak membuat grafik titik impas yang didasarkan kepada harga penjualan yang konstan,



maka untuk melihat kemungkinan laba pada berbagai tingkat harga harus dibuatkan semua seri grafik satu untuk tiap harga.

### **Perilaku Biaya**

Pada umumnya pola perilaku biaya diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan. Berdasarkan perilakunya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat dibagi menjadi tiga golongan, biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan volume kegiatan.

Dalam perhitungan titik impas hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

#### **a. Biaya tetap (*fixed cost*)**

Menurut Mulyadi (2010:466) “Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume kegiatan tertentu”. Biaya tetap persatuan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya tetap atau biaya kapasitas merupakan biaya untuk mempertahankan kemampuan beroperasi perusahaan pada tingkat kapasitas tertentu. Besar biaya tetap dipengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi, dan metode serta strategi manajemen.

Sedangkan menurut Garrison dan Norren (2000:61) “Biaya tetap adalah biaya yang selalu tetap secara keseluruhan tanpa terpengaruh oleh tingkat aktivitas”. Tidak seperti biaya variabel, biaya tetap tidak dipengaruhi oleh perubahan aktivitas. Sebagai konsekuensinya, pada saat level aktivitas naik atau turun total biaya tetap konstan, kecuali jika dipengaruhi oleh kekuatan-kekuatan dari luar seperti perubahan harga.

#### **b. Biaya Variabel**

Menurut Mulyadi (2010:468) “Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan”. Biaya variabel per unit konstan (tetap) dengan adanya volume kegiatan. Biaya bahan baku merupakan contoh biaya variabel yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi. Ada jenis biaya variabel yang perilakunya bertingkat (*steplike behavior*) yang mempunyai perilaku

sebagai (*step variable cost*). Biaya ini naik atau turun tidak pada saat yang sama dengan perubahan volume kegiatan.

Sedangkan menurut Garrison dan Norren (2000:58) “Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan perubahan aktivitas”.

### **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Break Even Point**

Menurut Gunawan dan Basri (2008:93) adapun faktor-faktor yang berubah kaitannya dengan perhitungan *Break Even Point* yaitu :

#### **1. Harga Jual Produk**

Adalah naik atau turunnya harga jual akan berpengaruh terhadap penghasilan dari penjualan.

#### **2. Jumlah Unit yang Terjual**

Adalah perubahan dari jumlah unit terjual akan secara langsung mempengaruhi penghasilan penjual.

#### **3. Biaya Produksi atau Biaya Usaha**

Adalah biaya keseluruhan yang harus diperhitungkan terhadap hasil penjualan.

Faktor-faktor yang dapat berubah dalam hubungannya dengan perhitungan Titik Impas menurut Munawir (2002:201) antara lain:

#### **1. Perubahan biaya tetap**

Perubahan jumlah biaya tetap akan mengakibatkan perubahan jumlah biaya secara keseluruhan pada berbagai tingkat penjualan, dengan perubahan jumlah biaya tetap maka besarnya penjualan pada tingkat *break even point* juga akan mengalami perubahan.

#### **2. Kenaikan biaya variabel**

Adanya kenaikan biaya variabel maka jumlah biaya juga akan berubah, begitu pula besarnya penjualan pada tingkat *break even point*.

#### **3. Perubahan komposisi penjualan**

Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka perhitungan *break even point* dapat pula diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan tersebut. Komposisi (perbandingan) antara barang-barang tersebut harus tetap sama baik dalam komposisi

produksinya maupun penjualannya (*produc mix* dan *sales mix*). Apabila komposisinya berubah maka *break even point* secara total akan berubah pula.

### Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*)

Titik impas atau *break even point* dapat dihitung menggunakan metode persamaan dan metode margin kontribusi. Kedua metode tersebut memberikan hasil yang sama.

#### 1. Metode Persamaan (*Equation Method*)

Menurut Garrison dan Noreen (2000:279), “Metode persamaan adalah metode perhitungan titik impas dengan didasarkan pada persamaan penjualan sama dengan biaya variabel ditambah biaya tetap ditambah laba.” Metode persamaan memanfaatkan data-data dari laporan laba rugi yang disusun dengan format kontribusi. Pada titik impas, besarnya laba adalah nol. Oleh karenanya, titik impas dapat dihitung dengan menemukan titik dimana penjualan sama dengan biaya variabel ditambah dengan biaya tetap ditambah laba.

Dari uraian diatas laba dapat ditentukan dengan persamaan berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Penjualan} - (\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}) \\ &\text{Atau} \\ \text{Penjualan} &= \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba} \end{aligned}$$

(Sumber:Garrison dan Noreen,2000:259)

Berikut ini rumus untuk menghitung titik impas dengan metode persamaan yaitu:

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas Per (Unit)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit}-\text{Biaya Variabel Per Unit}} \\ \text{Titik Impas Penjualan} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1-\frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}} \end{aligned}$$

(Sumber:Garrison dan Noreen,2000:259)

#### 2. Metode Margin Kontribusi

##### a. Margin Kontribusi

Menurut Garrison dan Noreen (2000:252), “Margin

Kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel”. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut. Margin kontribusi akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan apabila masih ada sisa akan menjadi laba. Jika margin kontribusi tidak cukup menutup biaya tetap, maka akan dialami kerugian. Titik impas dapat didefinisikan sebagai tingkat penjualan dengan tingkat laba nol. Pada saat titik impas telah tercapai, laba bersih akan meningkat sebesar margin kontribusi per unit untuk tambahan setiap unit yang terjual.

##### b. Rasio Margin Kontribusi

Rasio margin kontribusi sangat berguna karena menunjukkan bagaimana margin kontribusi akan dipengaruhi oleh perubahan total penjualan. Rasio margin kontribusi memiliki manfaat dalam situasi manajer harus membuat *tradeoff* antara peningkatan penjualan satu produk dengan peningkatan penjualan produk yang lain. Umumnya, pada saat berusaha untuk meningkatkan penjualan, produk yang menghasilkan margin kontribusi tertinggi harus diutamakan.

Margin kontribusi sebagai persentase penjualan disebut rasio margin kontribusi (Rasio MK). Rasio ini dihitung dengan cara berikut:

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \end{aligned}$$

(Sumber: Garrison dan Noreen,2000:254)

### Perhitungan Titik Impas Multiproduk dengan Metode Margin Kontribusi

Penelitian ini menggunakan metode margin kontribusi dengan alasan bahwa metode margin kontribusi memiliki kelebihan yaitu dapat menunjukkan secara jelas bagaimana biaya berubah bersama dengan perubahan tingkat penjualan.

Untuk perusahaan yang memiliki lebih dari satu jenis produk maka dalam menghitung titik impasnya harus terlebih dahulu dihitung bauran penjualan produknya atau perbandingan volume penjualan antara satu produk dengan produk yang lain.

### Perencanaan Laba

Menurut Gede dan Wasif (2005:16) laba yang diperoleh perusahaan adalah selisih pendapatan dan biaya. Perhitungan laba atau rugi perusahaan, dilakukan dengan membandingkan antara pendapatan dalam suatu periode tertentu dengan biaya-biaya untuk memperoleh pendapatan tersebut. Selisih dari pendapatan dan biaya-biaya akan merupakan laba atau rugi untuk periode tersebut. Laba yang dihasilkan ini merupakan penambahan bersih pada modal sendiri.

Menurut Soemarso SR (2005:15) mendefinisikan laba sebagai “selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut”. Menurut Carter (2009:4), “perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba adalah penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan. Rencana laba dari suatu perusahaan terdiri atas anggaran operasi yang rinci dan laporan keuangan dianggarkan”.

Perencanaan laba atau penganggaran memiliki manfaat dan keunggulan berikut:

1. Perencanaan laba menyediakan pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi penyelesaian masalah. Manajemen diwajibkan untuk mempelajari semua aspek bisnis dalam mengembangkan anggaran. Hal ini memungkinkan adanya peluang untuk menilai kembali setiap segi operasi dan memeriksa kembali dan program.
2. Perencanaan laba menyediakan arahan ke semua tingkatan manajemen. Hal ini membantu mengembangkan kesadaran akan laba di seluruh lapisan organisasi dan mendorong kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya.

3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. Hal ini menyediakan suatu cara untuk menyelaraskan usaha-usaha untuk mencapai cita-cita.
4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari semua tingkatan manajemen. Keahlian dan pengetahuan dari semua manajer dibutuhkan untuk mengembangkan rencana yang paling efektif. Partisipasi dari semua tingkatan membantu mengeluarkan ide-ide dan menyediakan suatu cara untuk mengkomunikasikan tujuan serta memperoleh dukungan atas rencana akhir. Manajer yang berpartisipasi belajar mengenai apa yang diharapkan, sehingga mereka mengembangkan komitmen terhadap cita-cita yang ikut mereka terapkan.
5. Anggaran menyediakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemauan dari individu-individu. Hal ini mendorong manajer untuk merencanakan dan kinerja secara efisiensi.

Untuk kepentingan perencanaan laba jangka pendek, manajemen memerlukan informasi biaya yang dipisahkan menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Informasi yang relevan dengan perencanaan laba jangka pendek adalah informasi yang berdampak terhadap hasil penjualan dan biaya variabel, yang keduanya merupakan komponen untuk menghitung margin kontribusi dan rasio margin kontribusi.

Manfaat dari perhitungan *Break Even Point* adalah membantu manajer dalam mengidentifikasi berbagai langkah dalam meningkatkan laba. Menurut Garrison dan Noreen (2000:258) “Ada beberapa cara untuk meningkatkan laba, yaitu menaikkan margin kontribusi, mengurangi harga jual, meningkatkan volume penjualan, menambah biaya tetap dan meningkatkan volume penjualan.”

Unit Penjualan Pada Laba =

$$\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Paket}}$$

Rumus penentuan *Break Even Point* dapat dipakai untuk perencanaan laba yang



ingin dicapai oleh perusahaan, dengan menggunakan rumus perhitungan sebagai berikut (Carrter, 2009)

## METODOLOGI PENELITIAN

### Objek Penelitian

Dalam penelitian ini dilakukan di industri Roti “Bayu Sari” Petanahan yang beralamat di Desa Kritig, Rt 02 , Rw 02 Kecamatan Petanahan, Kabupaten Kebumen. Sebagai objek penelitian mengenai perhitungan *Break Even Point* dengan metode margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba.

### Jenis dan Sumber Data

Data merupakan sekumpulan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan. Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

#### 1. Data Kualitatif

Yaitu data yang diperoleh di dalam perusahaan yang bukan dalam bentuk angka-angka tetapi dalam bentuk lisan maupun tertulis seperti gambaran umum perusahaan, struktur organisasi perusahaan serta proses produksi perusahaan.

#### 2. Data kuantitatif

Yaitu data atau informasi yang diperoleh dari laporan produksi perusahaan dalam bentuk angka-angka, seperti data harga produk, volume penjualan, data biaya aktual baik biaya produksi maupun operasional atau non operasional.

Sedangkan sumber data yang digunakan dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah:

#### 1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari industri Roti “Bayu Sari” Petanaha yang berhubungan dengan masalah pokok bahasan yang akan diteliti berupa harga pokok produksi, harga jual, tingkat penjualan, serta data biaya-biaya yang terjadi selama periode akuntansi tersebut.

#### 2. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari berbagai buku atau literatur-literatur lain yang dapat mendukung serta dapat

melengkapi dari masalah pokok bahasan yang diteliti.

### Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Metode Observasi yaitu teknik penelitian yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan secara langsung dalam perusahaan untuk mendapatkan data-data yang berhubungan dengan pembahasan penelitian.
2. Metode Wawancara yaitu teknik penelitian yang dilakukan dengan mengadakan wawancara atau tanya jawab secara langsung kepada pihak-pihak yang terkait dan yang dapat mendukung keakuratan data-data.
3. Metode Dokumentasi yaitu pengumpulan data yang dilakukan penulis dengan mengadakan pencatatan, pengumpulan data-data tertulis yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang tengah penulis amati.

### Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menghitung titik impas dengan menggunakan metode margin kontribusi. Analisis data yang diperlukan adalah sebagai berikut:

1. Menyusun laporan laba rugi perusahaan dengan format margin

Keterangan	A	B	C	Per Pa ket
1. Harga jual per unit	xxx	xxx	xxx	
2. Biaya variabel per unit	xxx	xxx	xxx	
3. Margin kontribusi/unit=(1)-(2)	xxx	xxx	xxx	
4. Bauran penjualan	xxx	xxx	xxx	
5. Margin kontribusi/paket=(3)*(4)	xxx	xxx	xxx	xx x

kontribusi.

Penjualan	xxx
Biaya Variabel	(xxx)
Margin Kontribusi	xxx
Biaya Tetap	(xxx)
Laba Bersih	<u>xxx</u>

Rumus

#### Perhitungan Titik Impas Multiproduk

$\text{Titik Impas (paket)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Paket}}$
$\text{MK Per Unit} = \text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}$
$\text{MK Per Paket} = \text{Margin Kontribusi Per Unit} \times \text{Bauran Penjualan}$
$\text{Bauran Penjualan} = \frac{\text{Volume Penjualan Produk A}}{\text{Volume Penjualan Produk B}}$

(Sugiri dan Sulastriningsih, 2004:81)

$\text{Titik Impas (Penjualan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$
$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$

(Sumber: Garrison dan Noreen, 2000)

Rumus dalam menentukan Penjualan Untuk Mencapai target laba dengan pendekatan kontribusi.

$\text{Unit Penjualan Pada Laba} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Paket}}$
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(Sumber : Carrter, 2009)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Sejarah dan Perkembangan Perusahaan Roti “Bayu Sari” Petanahan

Perusahaan Roti “Bayu Sari” Petanahan merupakan usaha perseorangan yang bergerak pada bidang industri roti. Roti yang diproduksi berbagai jenis rasa (coklat, strowbery, kacang ijo, mocca, keju, dan kelapa) dan memiliki berbeda ukuran, pada awal berdiri perusahaan ini hanya memproduksi satu jenis roti dengan harga Rp500. Dan setelah berkembangnya usaha ini, bertambah menjadi tiga jenis roti yaitu harga Rp500, Rp1000, dan Rp1500.

Usaha ini didirikan pada tahun 2006 oleh bapak Chamdani dengan modal awal Rp 13.850.000 untuk pembelian alat-alat dan biaya pemasaran. Dalam memulai usaha roti, bapak Chamdani dibantu oleh istri. Dari hasil produksi tersebut pemasaran dilakukan oleh bapak Chamdani sendiri dan pemasaran hanya dipasarkan disekeliling rumah dan disetorkan ke toko-toko terdekat. Dengan keunggulan rasa dan harga yang sesuai dengan uang saku anak sekolah. Dan pemasaran pun merambah ke berbagai wilayah seperti Purworejo, Banyumas, Sumpyuh, dan Kebumen.

### Data Produksi Perusahaan

Produksi merupakan kegiatan utama dari perusahaan manufaktur, yakni mengolah bahan baku menjadi bahan jadi yang siap digunakan oleh konsumen. Perusahaan Roti “Bayu Sari” menghasilkan beberapa jenis roti dengan berbagai harga yaitu, harga Rp500, Rp1000 dan Rp1500 dan juga memiliki berbagai rasa diantaranya rasa coklat, strawbery, kelapa, keju, mocca, dan kacang hijau. Rata-rata produksi pertahun dengan harga jual Rp500 adalah 230.300 unit, roti dengan harga jual Rp 1000 adalah 300.500 unit, dan roti harga Rp1500 adalah 260.400 unit.

Data produksi dan data biaya selama September, Oktober, dan November 2014 sebagai berikut :

a. Data produksi dan penjualan

**Tabel IV-1. Data Produksi Tahun 2014**

Bulan	Roti Rp500 (unit)	Roti Rp1500 (unit)	Roti Rp1500 (unit)
September	17.380	25.800	20.600
Oktober	18.780	26.550	21.500
November	20.030	30.150	23.020
<b>Jumlah</b>	<b>56.190</b>	<b>82.500</b>	<b>65.120</b>

**Tabel IV-2. Data Penjualan Tahun 2014**

Bulan	Roti Rp500 (unit)	Roti Rp1500 (unit)	Roti Rp1500 (unit)	
September	17.380	25.800	20.600	<b>63.780</b>
Oktober	18.780	26.550	21.500	<b>66.830</b>
November	20.030	30.150	23.020	<b>73.200</b>
<b>Jumlah</b>	<b>56.190</b>	<b>82.500</b>	<b>65.120</b>	<b>203,810</b>

**Tabel IV -3. Data Biaya Non Produksi Variabel**

Keterangan	Biaya Non Produksi Variabel	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500
Kendaraan:				
September	Rp300.000	Rp81.750	Rp121.350	Rp96.900
Oktober	Rp300.000	Rp84.300	Rp119.190	Rp96.510
November	Rp400.000	Rp109.440	Rp164.760	Rp125.800
Konsumsi				
September	Rp480.000	Rp130.800	Rp194.160	Rp155.040
Oktober	Rp630.000	Rp177.030	Rp250.299	Rp202.671
November	Rp630.000	Rp172.368	Rp259.497	Rp198.135

**Tabel IV-4. Data Biaya Tetap**

Keterangan	Jumlah
Gaji Sopir	Rp500.000
Penyusutan Mixer	Rp41.500
Penyusutan Oven	Rp62.000
Penyusutan Kendaraan	Rp200.000
<b>Total</b>	<b>Rp803.500</b>

(Sumber : Perusahaan Roti “Bayu Sari”  
Petanahan telah diolah kembali

b. Data Produksi

**Tabel IV- 3. Perusahaan Roti “Bayu Sari”  
Biaya Produksi Variabel  
Bulan September 2014**

Jenis Biaya	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500	Jumlah
<b>BBB</b> - Tepung = 1470 kg x @Rp5.100 = Rp7.497.000	Rp2.042.933	Rp3.032.536	Rp2.421.531	
<b>Total BBB</b>	Rp2.042.933	Rp3.032.536	Rp2.421.531	Rp7.497.000
<b>Bahan Penolong</b> - Gula = 367,5 kg x @Rp8.200 = Rp3.013.500 - Margarin =147 kg x @Rp11.000 = Rp1.617.000 - Ragi = 42 bungkus x @Rp40.000 = Rp1.680.000 - Kalsium = 10,5 kg x @Rp25.000 = Rp262.500 - Pewangi = 52,5 saset x @Rp2.000 = Rp105.000 - Susu = 26,25 kg x @Rp25.000 = Rp656.250 - Penghalus roti = 21 bungkus x @Rp22.000 = Rp462.000 - Perasa = 21 botol x @Rp3.500 = Rp73.500 - Bubuk pengganti telur = 26,25 kg x @Rp32.000 = Rp840.000 - Garam = 147 bungkus x @Rp400 = Rp58.800 - Pengisi roti (selai) = 42 kg x @Rp10.000 = Rp420.000	Rp821.179 Rp440.632 Rp457.800 Rp71.531 Rp28.612 Rp178.828 Rp125.895 Rp20.029 Rp228.900 Rp16.023 Rp114.450	Rp1.218.961 Rp654.077 Rp679.560 Rp106.181 Rp42.473 Rp265.453 Rp186.879 Rp29.731 Rp339.780 Rp23.785 Rp169.890	Rp973.360 Rp522.291 Rp542.640 Rp84.788 Rp33.915 Rp211.969 Rp149.226 Rp23.740 Rp271.320 Rp18.992 Rp135.660	
<b>Total Bahan Penolong</b>	Rp2.503.880	Rp3.716.768	Rp2.967.902	Rp9.188.550
<b>BOP</b> - Bensin = 42 liter x @Rp6500 = Rp273.000 - Gas= 13 tabung x @Rp138.000 = Rp1.794.000 - Listrik = Rp5000 - Plastik = 130 kg x @Rp30.000 = Rp3.900.000 - Steples = 8 pak x @Rp6.500 = Rp52.000	Rp74.393 Rp488.865 Rp1.362 Rp1.062.750 Rp14.170	Rp110.428 Rp725.673 Rp2.023 Rp1.577.550 Rp21.034	Rp88.179 Rp579.462 Rp1.615 Rp1.259.700 Rp16.796	
<b>Total BOP</b>	Rp1.641.540	Rp2.436.708	Rp1.945.752	Rp6.024.000
<b>BTKL</b> - Produksi = 6 orang x Rp30.000x 16 hari = Rp2.880.000	Rp784.800	Rp1.164.960	Rp930.240	Rp2.880.000
<b>Total BTKL</b>	Rp784.800	Rp1.164.960	Rp931.240	Rp2.880.000
<b>Biaya Produksi Variabel</b>	Rp6.973.152	Rp10.350.973	Rp8.265.425	Rp25.589.550

(Sumber: Perusahaan Roti “Bayu Sari” Petanahan)

Perbandingan perhitungan antara roti Rp500, roti Rp1000, dan roti Rp1500 adalah  
27,25 : 40,45 : 32,30

**Tabel IV- 4. Perusahaan Roti “Bayu Sari”  
Biaya Produksi Variabel  
Bulan Oktober 2014**

Jenis Biaya	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500	Jumlah
<b>BBB</b> - Tepung = 1540 kg x @Rp5.100 = Rp7.854.000	Rp2.206.974	Rp3.120.394	Rp2.526.632	
<b>Total BBB</b>	Rp2.206.974	Rp3.120.394	Rp2.526.632	Rp7.854.000
<b>Bahan Penolong</b> - Gula = 385 kg x @Rp8.200 = Rp3.157.000 - Margarin =154 kg x @Rp11.000 = Rp1.694.000 - Ragi = 44 bungkus x @Rp40.000 = Rp1.760.000 - Kalsium = 11 kg x @Rp25.000 = Rp275.000 - Pewangi = 55 saset x @Rp2.000 = Rp110.000 - Susu= 27,5 kg x @Rp25.000 = Rp687.500 - Penghalus roti= 22 bungkus x @Rp22.000 = Rp484.000 - Perasa = 22 botol x @Rp3.500 = Rp77.000 - Bubuk pengganti telur = 27,5 kg x @Rp32.000 = Rp880.000 - Garam = 154 bungkus x @Rp400 = Rp61.600 - Pengisi roti (selai) = 44 kg x @Rp10.000= Rp440.000	Rp887.117 Rp476.014 Rp494.560 Rp77.275 Rp30.910 Rp193.187 Rp136.004 Rp21.637 Rp247.280 Rp17.310 Rp123.640	Rp1.254.276 Rp673.026 Rp699.248 Rp109.258 Rp43.703 Rp273.144 Rp192.293 Rp30.592 Rp349.624 Rp24.474 Rp174.812	Rp1.015.607 Rp544.979 Rp566.192 Rp88.467 Rp35.387 Rp221.169 Rp155.703 Rp24.771 Rp283.096 Rp19.817 Rp141.548	
<b>Total Bahan Penolong</b>	Rp2.704.934	Rp3.824.450	Rp3.096.716	Rp9.626.100
<b>BOP</b> - Bensin = 44 liter x @Rp6500 = Rp286.000 - Gas = 14 tabung x @Rp138.000 = Rp1.932.000 - Listrik = Rp5000 - Plastik = 150 kg x @Rp30.000 = Rp4.500.000 - Steples = 10 pak x @Rp6.500 = Rp65.000	Rp80.366 Rp542.892 Rp1.405 Rp1.264.500 Rp18.265	Rp113.628 Rp767.584 Rp1.986 Rp1.787.850 Rp25.824	Rp92.006 Rp621.524 Rp1.609 Rp1.447.650 Rp20.911	
<b>Total BOP</b>	Rp1.907.428	Rp2.696.872	Rp2.183.700	Rp6.788.000
<b>BTKL</b> - Produksi = 6 orang x Rp30.000x 21 hari = Rp3.780.000	Rp1.029.672	Rp1.505.574	Rp1.244.754	
<b>Total BTKL</b>	Rp1.029.672	Rp1.505.574	Rp1.244.754	Rp3.780.000
<b>Biaya Produksi Variabel</b>	Rp7.881.516	Rp11.143.510	Rp9.023.074	Rp28.048.100

(Sumber: Perusahaan Roti “Bayu Sari” Petanahan setelah diolah kembali)

Perbandingan perhitungan antara roti Rp500, roti Rp1000, dan roti Rp1500 adalah  
28,10 : 39,73 : 32,17



**Tabel IV- 5. Perusahaan Roti “Bayu Sari”  
Biaya Produksi Variabel  
Bulan November 2014**

Jenis Biaya	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500	Jumlah
<b>BBB</b> - Tepung = 1680 kg x @Rp5.100 = Rp8.568.000	Rp2.344.205	Rp3.529.159	Rp2.694.636	
<b>Total BBB</b>	Rp2.344.205	Rp3.529.159	Rp2.694.636	Rp8.568.000
<b>Bahan Penolong</b> - Gula = 420 kg x @Rp8.200 = Rp3.444.000 - Margarin = 168 kg x @Rp11.000 = Rp1.848.000 - Ragi = 45 bungkus x @Rp40.000 = Rp1.800.000 - Kalsium = 12 kg x @Rp25.000 = Rp300.000 - Pewangi = 63 saset x @Rp2.000 = Rp126.000 - Susu = 31 kg x @Rp25.000 = Rp775.000 - Penghalus roti = 21 bungkus x @Rp22.000 = Rp462.000 - Perasa = 21 botol x @Rp3.500 = Rp73.500 - Bubuk pengganti telur = 30 kg x @Rp32.000 = Rp960.000 - Garam = 168 bungkus x @Rp400 = Rp67.200 - Pengisi roti (selai) = 46 kg x @Rp10.000 = Rp460.000	Rp942.278 505.613 Rp492.480 Rp82.080 Rp34.474 Rp212.040 Rp126.403 Rp20.109 Rp262.656 Rp18.386 Rp125.856	Rp1.418.584 Rp761.191 Rp741.420 Rp123.570 Rp51.899 Rp319.222 Rp190.298 Rp30.275 Rp395.424 Rp27.680 Rp189.474	Rp1.083.138 Rp581.196 Rp566.100 Rp94.350 Rp39.627 Rp243.738 Rp145.299 Rp23.116 Rp301.920 Rp21.134 Rp144.670	
<b>Total Bahan Penolong</b>	Rp2.822.375	Rp4.249.037	Rp3.244.288	Rp10.315.700
<b>BOP</b> - Bensin = 42 liter x @Rp6500 = Rp273.000 - Gas = 14 tabung x @Rp138.000 = Rp1.932.000 - Listrik = Rp5000 - Plastik = 200 kg x @Rp30.000 = Rp6.000.000 - Steples = 13 pak x @Rp6.500 = Rp84.500	Rp74.693 Rp528.595 Rp1.368 Rp1.641.600 Rp23.119	Rp112.449 Rp795.791 Rp2.059 Rp2.471.400 Rp34.806	Rp85.858 Rp607.614 Rp1.573 Rp1.887.000 Rp26.575	
<b>Total BOP</b>	Rp2.269.375	Rp3.416.505	Rp2.608.620	Rp8.294.500
<b>BTKL</b> - Produksi = 6 orang x Rp30.000x 21 hari = Rp3.780.000	Rp1.034.208	Rp1.556.982	Rp1.188.810	
<b>Total BTKL</b>	Rp1.034.208	Rp1.556.982	Rp1.188.810	Rp3.780.000
<b>Biaya Produksi Variabel</b>	Rp8.470.163	Rp12.751.683	Rp9.736.354	Rp30.958.200

(Sumber: Perusahaan Roti “Bayu Sari” Petanahan setelah diolah kembali)

Perbandingan perhitungan antara roti Rp500, roti Rp1000, dan roti Rp1500 adalah  
27,36 : 41,19 : 31,45

b. Penentuan Bauran Produk

Bauran penjualan dalam unit:

September:

$$\text{Roti Rp500} = \frac{17.380}{63.780} \times 100\% = 27,25\%$$

$$\text{Roti Rp1000} = \frac{25.800}{63.780} \times 100\% = 40,45\%$$

$$\text{Roti Rp1500} = \frac{20.600}{63.780} \times 100\% = 32,30\%$$

Oktober:

$$\text{Roti Rp500} = \frac{18.780}{66.830} \times 100\% = 28,10\%$$

$$\text{Roti Rp1000} = \frac{26.550}{66.830} \times 100\% = 39,73\%$$

$$\text{Roti Rp1500} = \frac{21.500}{66.830} \times 100\% = 32,17\%$$

November :

$$\text{Roti Rp500} = \frac{20.030}{73.200} \times 100\% = 27,36\%$$

$$\text{Roti Rp1000} = \frac{30.150}{73.200} \times 100\% = 41,19\%$$

$$\text{Roti Rp1500} = \frac{23.020}{73.200} \times 100\% = 31,45\%$$

**Pembahasan**

Dari data diatas penulis melakukan pembahasan untuk menentukan tingkat titik impas (*break even point*) dengan metode margin kontribusi.

Pembahasan lebih lanjut sebagai berikut:

1. Perhitungan Bulan September 2014

a. Biaya Produksi Variabel Satuan

- Roti Rp500

BBB

$$= \text{Rp}2.042.933 : 17.380 \text{ unit} = 117,54$$

Bahan Penolong

$$= \text{Rp}2.503.880 : 17.380 \text{ unit} = 144,07$$

BOP

$$= \text{Rp}1.641.540 : 17.380 \text{ unit} = 94,45$$

BTKL

$$= \text{Rp}784.880 : 17.380 \text{ unit} = 45,16$$

- Roti Rp1000

BBB

$$= \text{Rp}3.032.536 : 25.800 \text{ unit} = 117,54$$

Bahan Penolong

$$= \text{Rp}3.716.768 : 25.800 \text{ unit} = 144,06$$

BOP

$$= \text{Rp}2.436.708 : 25.800 \text{ unit} = 94,45$$

BTKL

$$= \text{Rp}1.164.960 : 25.800 \text{ unit} = 45,15$$

- Roti Rp1500

BBB

$$= \text{Rp}2.421.531 : 20.600 \text{ unit} = 117,55$$

Bahan Penolong

$$= \text{Rp}2.967.902 : 20.600 \text{ unit} = 144,07$$

BOP

$$= \text{Rp}1.945.752 : 20.600 \text{ unit} = 94,45$$

BTKL

$$= \text{Rp}930.240 : 20.600 \text{ unit} = 45,16$$

b. Biaya Non Produksi Variabel Satuan

- Roti Rp500

$$\text{Kendaraan} = \text{Rp}81.750 : 17.380 \text{ unit}$$

$$= 4,70$$

$$\text{Konsumsi} = \text{Rp}130.800 : 17.380 \text{ unit}$$

$$= 7,53$$

- Roti Rp1000

$$\text{Kendaraan} = \text{Rp}121.350 : 25.800 \text{ unit}$$

$$= 4,70$$

$$\text{Konsumsi} = \text{Rp}194.160 : 25.800 \text{ unit}$$

$$= 7,53$$

- Roti Rp1500

$$\text{Kendaraan} = \text{Rp}96.900 : 20.600 \text{ unit}$$

$$= 4,70$$

$$\text{Konsumsi} = \text{Rp}155.040 : 20.600 \text{ unit} =$$

$$7,53$$

Perhitungan Titik Impas Unit

Tabel IV-9. Titik Impas Unit

Keterangan	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500	Per Paket
Harga jual per unit	Rp450	Rp700	Rp1.200	
Biaya produksi variabel per unit	Rp401,2	Rp401,5	Rp401,2	
Biaya non produksi variabel per unit	Rp12,23	Rp12,23	Rp12,23	
Margin kontribusi per unit = 1-2	Rp36,55	Rp286,2	Rp786,5	
Bauran penjualan	27,25	40,45	32,30	
Margin kontribusi per paket = 3*4	Rp995,9	Rp11.57	Rp25.40	Rp37.9
	9	9,62	5,24	80,85

Paket titik impas adalah biaya tetap total Rp803.500 dibagi margin kontribusi per paket Rp37.980,85, yaitu Rp21,15553 paket dibulatkan menjadi Rp21,16 paket. Berdasarkan pada titik impas sebanyak 21,16 paket, maka titik impas akan terjadi jika dijual:

$$\text{Roti 500an} = 21,16 \times 27,25 = 577 \text{ unit}$$

$$\text{Roti 1000an} = 21,16 \times 40,45 = 856 \text{ unit}$$

$$\text{Roti 1500an} = 21,16 \times 32,30 = 683 \text{ unit}$$

Jika produk roti Rp500, roti Rp1000, dan roti Rp1500 masing-masing terjual 577 unit, 856 unit, dan 683 unit.

**Tabel IV-10. Laporan Laba Rugi Kontribusi Bulan September (dalam rupiah)**

Keterangan	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500	Total
Penjualan 577 unit @Rp450 856 unit @Rp700 683 unit @Rp1200	Rp259.650	Rp599.200	Rp819.600	Rp1.678.450
(-)Biaya produksi variabel 577unit @Rp401,22 856 unit @Rp401,5 683 unit@Rp401,23	Rp231.504	Rp343.684	Rp274.040	Rp849.228
(-)Biaya non produksi variabel 577 unit @Rp12,23 856 unit @Rp12,23 683 unit @Rp12,23	Rp7.057	Rp10.469	Rp8.353	Rp25.879
Margin kontribusi	Rp21.089	Rp245.047	Rp537.204	Rp803.500*
(-)Biaya tetap				Rp803.500
Laba / Rugi				0

Keterangan :

\*Rp803.340 dibulatkan menjadi Rp803.500

**c. Titik Impas Penjualan Rasio Margin Kontribusi**

Rasio Margin Kontribusi Roti Rp500

$$\begin{aligned}
 &= 1 - \left( \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \right) \times \% \text{ Bauran Penjualan} \\
 &= 1 - \left( \frac{413,45}{450} \right) \times 27,25\% \\
 &= 2,21\%
 \end{aligned}$$

Rasio Margin Kontribusi Roti Rp1000

$$\begin{aligned}
 &= 1 - \left( \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \right) \times \% \text{ Bauran Penjualan} \\
 &= 1 - \left( \frac{413,73}{700} \right) \times 40,45\% \\
 &= 16,54\%
 \end{aligned}$$

Rasio Margin Kontribusi Roti Rp1500

$$\begin{aligned}
 &= 1 - \left( \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \right) \times \% \text{ Bauran Penjualan} \\
 &= 1 - \left( \frac{413,46}{1200} \right) \times 32,30\% \\
 &= 21,17\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Titik Impas Penjualan (Paket)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Total Rasio Margin Kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp803.500}}{39,92\%} \\
 &= \text{Rp2.012.775}
 \end{aligned}$$

Titik impas penjualan (paket) adalah Rp2.012.775, maka titik impas penjualan untuk masing-masing produk adalah:

$$\text{Roti Rp500} = 27,25\% \times \text{Rp2.012.775} = \text{Rp548.481}$$

$$\text{Roti 1000an} = 40,45\% \times \text{Rp2.012.775} = \text{Rp814.168}$$

$$\text{Roti 1500an} = 32,30\% \times \text{Rp2.012.775} = \text{Rp650.126}$$

**c. Menentukan Penjualan untuk Mencapai Target Laba dengan Pendekatan Kontribusi**

Target laba untuk roti Rp500, roti Rp1000, dan roti Rp1500 adalah :  
 = 10% x (Biaya Produksi Variabel + Biaya Non Produksi Variabel)  
 = 10% x (Rp25.589.550 + Rp780.000)  
 = Rp2.636.955

$$\begin{aligned} \text{Unit yang terjual pada laba} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Paket}} \\ &= \frac{\text{Rp803.500} + \text{Rp2.636.955}}{\text{Rp37.980,85}} \\ &= 90,58 \text{ paket} \end{aligned}$$

Paket unit yang terjual pada laba adalah 90,5839 paket dibulatkan menjadi 90,58 paket. Berdasarkan unit yang terjual pada laba sebanyak 90,58 paket, maka unit yang terjual pada laba akan terjadi jika :

$$\text{Roti Rp500} = 90,58 \times 27,25 = 2.468 \text{ unit}$$

$$\text{Roti Rp1000} = 90,58 \times 40,45 = 3.664 \text{ unit}$$

$$\text{Roti Rp1500} = 90,58 \times 32,30 = 2.926 \text{ unit}$$

**Tabel IV-11. Perhitungan Laba**

Nama Produk	Paket Titik – impas	Unit yang terjual diatas Titik impas (a)	Margin Kontribusi per unit (b)	Laba (a)*(b)
Roti Rp500	2.468 – 577	1.891	Rp36,55	Rp69.116
Roti Rp1000	3.664 – 856	2.808	Rp286,27	Rp803.846
Roti Rp1500	2.926 – 683	2.243	Rp786,54	Rp1.764.209
Total Titik Impas				Rp2.636.955*

\*Hasil yang sebenarnya adalah Rp2.637.171 dibulatkan menjadi Rp2.636.955.

Hasil tersebut disesuaikan karena adanya pembulatan perhitungan.

2. Perhitungan Bulan Oktober 2014

a. Biaya Produksi Variabel Satuan

Roti Rp500

$$\begin{aligned} \text{BBB} &= \text{Rp2.206.974} : 18.780 \text{ unit} = 117,52 \\ \text{Bahan Penolong} &= \text{Rp2.704.934} : 18.780 \text{ unit} = 144,03 \\ \text{BOP} &= \text{Rp1.907.428} : 18.780 \text{ unit} = 101,57 \\ \text{BTKL} &= \text{Rp1.029.672} : 18.780 \text{ unit} = 54,83 \\ &\hline &417,95 \end{aligned}$$

Roti Rp1000

$$\begin{aligned} \text{BBB} &= \text{Rp3.120.394} : 26.550 \text{ unit} = 117,53 \\ \text{Bahan Penolong} &= \text{Rp3.824.450} : 26.550 \text{ unit} = 144,05 \\ \text{BOP} &= \text{Rp2.696.872} : 26.550 \text{ unit} = 101,58 \\ \text{BTKL} &= \text{Rp1.505.574} : 26.550 \text{ unit} = 56,71 \\ &\hline &419,87 \end{aligned}$$

Roti Rp1500

$$\begin{aligned} \text{BBB} &= \text{Rp2.526.632} : 21.500 \text{ unit} = 117,52 \\ \text{Bahan Penolong} &= \text{Rp3.096.716} : 21.500 \text{ unit} = 144,03 \\ \text{BOP} &= \text{Rp2.183.700} : 21.500 \text{ unit} = 101,57 \\ \text{BTKL} &= \text{Rp1.244.754} : 21.500 \text{ unit} = 57,90 \\ &\hline &421,02 \end{aligned}$$

b. Biaya Non Produksi Variabel Satuan

Roti Rp500

$$\begin{aligned} \text{Kendaraan} &= \text{Rp84.300} : 18.780 \text{ unit} = 4,49 \\ \text{Konsumsi} &= \text{Rp130.704} : 18.780 \text{ unit} = 6,96 \\ &\hline &11,45 \end{aligned}$$

Roti Rp1000

$$\begin{aligned} \text{Kendaraan} &= \text{Rp119.190} : 26.550 \text{ unit} = 4,49 \\ \text{Konsumsi} &= \text{Rp194.112} : 26.550 \text{ unit} = 7,31 \\ &\hline &11,8 \end{aligned}$$

Roti Rp1500

$$\begin{aligned} \text{Kendaraan} &= \text{Rp}96.510 : 21.500 \text{ unit} = 4,49 \\ \text{Konsumsi} &= \text{Rp}202.671 : 21.500 \text{ unit} = 9,43 \\ &\underline{\hspace{10em}} \\ &13,92 \end{aligned}$$

c. Perhitungan Titik Impas Unit

**Tabel IV-12. Titik Impas Unit**

Keterangan	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500	Per Paket
1. Harga jual per unit	Rp450	Rp700	Rp1200	
2. Biaya produksi variabel per unit	Rp417,95	Rp419,87	Rp421,02	
Biaya non produksi variabel per unit	Rp11,45	Rp11,8	Rp13,92	
3. Margin kontribusi per unit = 1-2	Rp20,6	Rp268,33	Rp765,06	
4. Bauran penjualan	28,10	39,73	32,17	
5. Margin kontribusi per paket = 3*4	Rp578,86	Rp10.660,75	Rp24.611,98	Rp35.851,59

Paket titik impas adalah biaya tetap total Rp803.500 dibagi margin kontribusi per paket Rp35.815,59, yaitu Rp22,4118 paket dibulatkan menjadi Rp22,41 paket. Berdasarkan pada titik impas sebanyak 22,41 paket, maka titik impas akan terjadi jika dijual:

$$\text{Roti Rp500} = 22,41 \times 28,10 = 630 \text{ unit}$$

$$\text{Roti Rp1000} = 22,41 \times 39,73 = 890 \text{ unit}$$

$$\text{Roti Rp1500} = 22,41 \times 32,17 = 721 \text{ unit}$$

**Tabel IV-14. Laporan Laba Rugi Kontribusi Bulan September (dalam rupiah)**

Keterangan	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500	Total
Penjualan 630 unit @Rp450 890 unit @Rp700 721 unit @Rp1200	Rp283.500	Rp623.000	Rp865.200	Rp1.771.700
(-)Biaya produksi variabel 630 unit @Rp417,95 890 unit @Rp419,87 721 unit @Rp421,02	Rp263.309	Rp373.684	Rp303.555	Rp940.548
(-)Biaya non produksi variabel 630 unit @Rp11,45 890 unit @Rp11,8 721 unit @Rp13,92	Rp7.214	Rp10.502	Rp10.036	Rp27.752
Margin kontribusi	Rp12.977	Rp238.814	Rp551.609	Rp803.500*
(-)Biaya tetap				Rp803.500
Laba / Rugi				0

Keterangan :

\*Rp803.400 dibulatkan menjadi Rp803.500

d. Titik Impas Penjualan Rasio Margin Kontribusi

Rasio Margin Kontribusi Roti Rp500

$$= 1 - \left( \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \right) \times \% \text{ Bauran Penjualan}$$

$$= 1 - \left( \frac{429,4}{450} \right) \times 28,10\%$$

$$= 1,29\%$$



Rasio Margin Kontribusi Roti Rp1000

$$= 1 - \left( \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \right) \times \% \text{ Bauran Penjualan}$$

$$= 1 - \left( \frac{431,67}{700} \right) \times 39,73\%$$

$$= 15,23\%$$

Rasio Margin Kontribusi Roti Rp1500

$$= 1 - \left( \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \right) \times \% \text{ Bauran Penjualan}$$

$$= 1 - \left( \frac{434,94}{1200} \right) \times 32,17\%$$

$$= 20,51\%$$

Titik Impas Penjualan (Paket) =

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

$$\frac{\text{Rp}803.500}{37,03\%} =$$

Rp2.169.862

Titik impas penjualan (paket) adalah Rp 2.169.862, maka titik impas penjualan untuk masing-masing produk adalah:

$$\text{Roti Rp}500 = 28,10\% \times \text{Rp}2.169.862 = \text{Rp}609.731$$

$$\text{Roti } 1000\text{an} = 39,73\% \times \text{Rp}2.169.862 = \text{Rp}862.086$$

$$\text{Roti } 1500\text{an} = 32,17\% \times \text{Rp}2.169.862 = \text{Rp}698.045$$

e. Menentukan Penjualan untuk Mencapai Target Laba dengan Pendekatan Kontribusi

Target laba untuk roti Rp500, roti Rp1000, dan roti Rp1500 adalah :

$$= 10\% \times (\text{Biaya Produksi Variabel} + \text{Biaya Non Produksi Variabel})$$

$$= 10\% \times (\text{Rp}28.048.100 + \text{Rp}930.000)$$

$$= \text{Rp}2.897.810$$

$$\text{Unit yang terjual pada laba} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Paket}} =$$

$$\frac{\text{Rp}803.500 + \text{Rp}2.897.810}{\text{Rp}35.851,59} =$$

= 103,24 paket

Paket unit yang terjual pada laba adalah 103,23977 paket dibulatkan menjadi 103,24 paket.

Berdasarkan unit yang terjual pada laba sebanyak 103,24 paket, maka unit yang terjual pada laba akan terjadi jika :

$$\text{Roti Rp}500 = 103,24 \times 28,10 = 2.901 \text{ unit}$$

$$\text{Roti Rp}1000 = 103,24 \times 39,73 = 4.102 \text{ unit}$$

$$\text{Roti Rp}1500 = 103,24 \times 32,17 = 3.321 \text{ unit}$$

**Tabel IV-14. Perhitungan Laba**

Nama Produk	Paket Titik – impas	Unit yang terjual diatas Titik impas (a)	Margin Kontribusi per unit (b)	Laba (a)*(b)
Roti Rp500	2.901 – 630	2.271	Rp20,6	Rp46.783
Roti Rp1000	4.102 – 890	3.212	Rp268,33	Rp861.876
Roti Rp1500	3.321 – 721	2.600	Rp765,06	Rp1.989.156
Total Titik Impas				Rp2.897.810*

\*Hasil yang sebenarnya adalah Rp2.897.815 dibulatkan menjadi Rp2.897.810. Hasil tersebut disesuaikan karena adanya pembulatan perhitungan.

3. Perhitungan Bulan November 2014

a. Biaya Produksi Variabel Satuan

Roti Rp500

$$\text{BBB} =$$

$$\text{Rp}2.344.205 : 20.030 \text{ unit} = 117,03$$

Bahan Penolong =

$$\text{Rp}2.822.375 : 20.030 \text{ unit} = 140,91$$

BOP =

$$\text{Rp}2.269.375 : 20.030 \text{ unit} = 113,30$$

BTKL =  
 Rp1.034.208 : 20.030 unit =  
 51,63  
 422,87  
 Roti Rp1000  
 BBB =  
 Rp3.529.159 :30.150 unit =  
 117,05  
 Bahan Penolong =  
 Rp4.249.037 : 30.150 unit =  
 140,93  
 BOP =  
 Rp3.416.505 :30.150 unit =  
 113,32  
 BTKL =  
 Rp1.556.982 :30.150 unit =  
 51,64  
 \_\_\_\_\_  
 422,94

Roti Rp1500  
 BBB =  
 Rp2.694.636 :23.020 unit =  
 117,06  
 Bahan Penolong =  
 Rp3.244.288 : 23.020 unit =  
 140,93  
 BOP =  
 Rp2.608.620 :23.020 unit =  
 113,32  
 BTKL =  
 Rp1.188.810 :23.020 unit =  
 51,64  
 \_\_\_\_\_  
 422,95

b. Biaya Non Produksi Variabel Satuan  
 Roti Rp500  
 Kendaraan =  
 Rp109.440 :20.030 unit =  
 5,46  
 Konsumsi =  
 Rp172.368 :20.030 unit=  
 8,61  
 \_\_\_\_\_  
 14,07  
 Roti Rp1000  
 Kendaraan =  
 Rp164.760 :30.150 unit =  
 5,46  
 Konsumsi =  
 Rp259.497 :30.150 unit =  
 8,61  
 \_\_\_\_\_  
 14,07  
 Roti Rp1500

Kendaraan =  
 Rp125.800 :23.020 unit =  
 5,46  
 Konsumsi =  
 Rp198.135 : 23.020 unit=  
 8,61  
 \_\_\_\_\_  
 14,07

c. Perhitungan Titik Impas Unit

**Tabel IV-15. Titik Impas Unit**

Keterangan	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500	Per Paket
1. Harga jual per unit	Rp450	Rp700	Rp1200	
2. Biaya produksi variabel per unit	Rp422,87	Rp422,94	Rp422,95	
Biaya non produksi variabel per unit	Rp14,07	Rp14,07	Rp14,07	
3. Margin kontribusi per unit = 1-2	Rp13,06	Rp262,99	Rp762,98	
4. Bauran penjualan	27,36	41,19	31,45	
5. Margin kontribusi per paket = 3*4	Rp357,32	Rp10832,56	Rp23995,72	Rp35.186

Paket titik impas adalah biaya tetap total Rp803.500 dibagi margin kontribusi per paket Rp35.186, yaitu Rp22,8357 paket dibulatkan menjadi Rp22,84 paket. Berdasarkan pada titik impas sebanyak

22,84 paket, maka titik impas akan terjadi jika dijual:

Roti Rp500 = 22,84 x 27,36 = 625 unit  
 Roti Rp1000 = 22,84 x 41,19 = 941 unit  
 Roti Rp1500 = 22,84 x 31,45 = 718 unit

Jika produk roti Rp500, roti Rp1000, dan roti Rp1500 masing-masing terjual 625 unit, 941 unit, dan 718 unit.

**Tabel IV-17. Laporan Laba Rugi Kontribusi Bulan September (dalam rupiah)**

Keterangan	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500	Total
Penjualan 625 unit @Rp450 941 unit @Rp700 718 unit @Rp1200	Rp281.250	Rp658.700	Rp861.600	Rp1.801.550
(-)Biaya produksi variabel 625 unit @Rp422,87 941 unit @Rp422,94 718 unit @Rp422,95	Rp264.293,75	Rp397.986,54	Rp303.678,1	Rp965.958,39
(-)Biaya non produksi variabel 625 unit @Rp14,07 941 unit @Rp14,07 718 unit @Rp14,07	Rp8.793,75	Rp13.239,87	Rp10.102,26	Rp32.135,88
Margin kontribusi	Rp8.162,5	Rp247.473,59	Rp547,8	Rp803.500*

			19,64	
(-)Biaya tetap				Rp803.500
Labarugi	/			0

Keterangan :

\*Rp803.455,73 dibulatkan menjadi Rp803.500

c. Titik Impas Penjualan Rasio Margin Kontribusi

Rasio Margin Kontribusi Roti Rp500  

$$= 1 - \left( \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \right) \times \% \text{ Bauran Penjualan}$$

$$= 1 - \left( \frac{436,94}{450} \right) \times 27,36\%$$

$$= 0,79\%$$

Rasio Margin Kontribusi Roti Rp1000  

$$= 1 - \left( \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \right) \times \% \text{ Bauran Penjualan}$$

$$= 1 - \left( \frac{437,01}{700} \right) \times 41,19\%$$

$$= 15,48\%$$

Rasio Margin Kontribusi Roti Rp1500  

$$= 1 - \left( \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \right) \times \% \text{ Bauran Penjualan}$$

$$= 1 - \left( \frac{437,02}{1200} \right) \times 31,45\%$$

$$= 20\%$$

Titik Impas Penjualan (Paket) =  

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

$$= \frac{\text{Rp}803.500}{36,27\%} = \text{Rp}2.215.329$$

Titik impas penjualan (paket) adalah Rp2.215.329, maka titik impas penjualan untuk masing-masing produk adalah:

Roti Rp500 = 27,36% x Rp2.215.329 = Rp606.114  
 Roti 1000an = 41,19% x Rp2.215.329 = Rp912.494  
 Roti 1500an = 31,45% x Rp2.215.329 = Rp696.721

d. Menentukan Penjualan untuk Mencapai Target Laba dengan Pendekatan Kontribusi

Target laba untuk roti Rp500, roti Rp1000, dan roti Rp1500 adalah :  
 $= 10\% \times (\text{Biaya Produksi Variabel} + \text{Biaya Non Produksi Variabel})$   
 $= 10\% \times (\text{Rp}30.958.200 + \text{Rp}1.030.000)$   
 $= \text{Rp}3.198.820$

Unit yang terjual pada laba =  
 $\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Paket}}$

$$\frac{\text{Rp}803.500 + \text{Rp}3.198.820}{\text{Rp}35.186} = 113,75 \text{ paket}$$

Paket unit yang terjual pada laba adalah 113,7475 paket dibulatkan menjadi 113,75 paket. Berdasarkan unit yang terjual pada laba sebanyak 113,75 paket, maka unit yang terjual pada laba akan terjadi jika :

$$\text{Roti Rp}500 = 113,75 \times 27,36 = 3.112 \text{ unit}$$

$$\text{Roti Rp}1000 = 113,75 \times 41,19 = 4.685 \text{ unit}$$

$$\text{Roti Rp}1500 = 113,75 \times 31,45 = 3.578 \text{ unit}$$

**Tabel IV-18. Perhitungan Laba**

Nama Produk	Paket Titik – impas	Unit yang terjual di atas Titik impas (a)	Margin Kontribusi per unit (b)	Laba (a)*(b)
Roti Rp500	3.112 – 625	2.487	Rp13,06	Rp32.480
Roti Rp1000	4.685 – 941	3.744	Rp26,99	Rp984.635

Roti Rp1500	3.578	2.860	Rp762,98	Rp2.182.123
Total Titik Impas				Rp3.198.820*

\*Hasil yang sebenarnya adalah Rp3.199.238 dibulatkan menjadi Rp3.198.820. Hasil tersebut disesuaikan karena adanya pembulatan perhitungan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan maka hasil penelitian pada Perusahaan Roti “Bayu Sari” Petanahan mengenai perhitungan titik impas dengan metode margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis perhitungan titik *Break Even Point* penjualan selama tiga bulan adalah sebagai berikut:

**Tabel V-1. Tingkat Titik Impas Penjualan (dalam rupiah)**

Bulan	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500
September	Rp548.481	Rp814.168	Rp650.126
Oktober	Rp609.731	Rp862.086	Rp698.045
November	Rp606.114	Rp912.494	Rp696.721

**Tabel V-2. Tingkat Titik Impas Penjualan (dalam unit)**

Bulan	Roti Rp500	Roti Rp1000	Roti Rp1500
September	577 unit	856 unit	683 unit
Oktober	630 unit	890 unit	721 unit
November	625 unit	941 unit	718 unit

2. Pada Perusahaan Roti “Bayu Sari” Petanahan dengan adanya perencanaan laba bulan September,

Oktober dan November masing-masing sebesar 10% dari biaya produksi setiap bulannya, maka diasumsikan perusahaan akan memperoleh laba sebesar:

**Tabel V-3. Target Laba**

Bulan	Target Laba	Laba
September	10%	Rp2.636.955
Oktober	10%	Rp2.897.810
November	10%	Rp3.198.820

Untuk mencapai target laba maka perusahaan roti “Bayu Sari” harus menjual roti sebanyak :

**Tabel V-4. Unit yang Harus Terjual**

Bulan	Roti Rp50	Roti Rp10	Roti Rp15
	0	00	00
September	2.468 unit	3.664 unit	2.926 unit
Oktober	2.901 unit	4.102 unit	3.321 unit
November	3.112 unit	4.685 unit	3.578 unit

## I. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas saran kepada perusahaan roti “bayu sari” petanahan adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan roti “bayu sari” sebaiknya menerapkan perhitungan titik impas (*break even point*) untuk mengetahui tingkat produksi yang dihasilkan dan berapa tingkat penjualan yang harus dilakukan oleh perusahaan.
2. Perusahaan sebaiknya terus memperhatikan kualitas produk dan pelayanan kepada pelanggan agar produk tetap berjalan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.
3. Manajemen sebaiknya terus memperluas pemasaran ke wilayah-wilayah lain agar perusahaan mendapatkan keuntungan yang lebih.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adi Saputra, Gunawan dan Basri Marwan, 2008. Anggaran Perusahaan. Edisi 2. Yogyakarta: BPFE
- Adisaputro, Gunawan. 2010. *Anggaran Perusahaan* 2. Edisi 1. Yogyakarta: BPFE
- Carter. K William, 2009. Akuntansi Biaya buku 2. Edisi 14. Jakarta: Salemba Empat
- Charles T. Horgen, 2006. Akuntansi Biaya. Edisi 2. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama
- Charter William, 2003. Anggaran Perusahaan. Edisi 14. Jakarta: Salemba Empat
- Ellen, Christian dkk, 2001. Anggaran Perusahaan. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Gade, Muhammad dan Said Khaerul Wasif. 2005. Teori Akuntansi. Jakarta: Almahira
- Garrison, Ray H dan Norren Eric, 2000. Akuntansi Manajerial. Jakarta: Salemba Empat
- Halim, Abdul, Bambang Supomo & M. Syam Kusuf. 2012. Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial). Edisi 4. Yogyakarta: BPFE
- Hansen dan Mowen Maryanne.M, 2000. Akuntansi Manajemen. Edisi 4. Jakarta: Erlangga
- Kasmir, 2010. Pengantar Manajemen Keuangan. Edisi 1. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Mulyadi, 2010. Akuntansi Biaya. Edisi 5. Yogyakarta: UUP-STIM YKPN.
- Munawir, 2002. Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: Liberty
- SR, Soemarso. 2005. Teori Akuntansi. Jakarta: Grasino
- Sugiri, Slamet dan Sulastiningsih. 2004. Akuntansi Manajemen “Sebuah Pengantar”. Edisi 3. Yogyakarta: UUP AMP YKPN