

Analisis Break Even Point Untuk Merencanakan Laba Pada Ud.Zakk Foto Video Telukdalam Kabupaten Nias Selatan

Aidiel Laowo¹, Reaksi Zagoto², Alwinda Manao³

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk melakukan perhitungan titik impas produk jasa foto album pada UD.Zakk Foto Video. Melakukan perhitungan laba serta perencanaan laba yang di harapkan. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Untuk melakukan analisis Break Even Point pada UD.Zakk Foto Video yang menghasilkan jasa album foto, terlebih dahulu perlu melakukan pengklasifikasian biaya semivariabel sehingga memudahkan untuk melakukan analisis. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, rata-rata BEP yang diperoleh selama 1 tahun produksi yakni sebesar 4,75 album. Rata-rata laba yang diperoleh selama 1 tahun produksi sebesar Rp. 3.107.751. Estimasi profit yang diharapkan pada tahun 2021 dengan peningkatan sebesar 20% dari tahun sebelumnya adalah sebesar Rp. 7.801.200.

Kata Kunci: *break even point, laba, perencanaan laba.*

A. PENDAHULUAN

Perusahaan merupakan sebuah organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan lain yang kegiatannya melakukan produksi dan distribusi untuk menghasilkan laba dan memenuhi kebutuhan manusia. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah memperoleh laba optimal sesuai dengan kemampuan perusahaan karena laba seringkali dijadikan ukuran untuk menilai sukses tidaknya manajemen dalam mengelola sebuah perusahaan.

Untuk memperoleh laba dan tujuan perusahaan dapat tercapai dengan efektif dan efisien, maka perusahaan memerlukan perencanaan yang strategis terhadap kegiatan penjualan. Beberapa strategi lain yang mendorong tercapainya tujuan perusahaan adalah melakukan inovasi terhadap produk yang dihasilkan, efisiensi penggunaan modal kerja, diferensiasi pasar serta strategi lain yang dapat dilakukan oleh perusahaan.

Dalam merencanakan laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual, biaya dan volume penjualan. Ketiga faktor diatas tidak dapat dipisahkan karena saling mempengaruhi satu dengan yang lainnya dalam menentukan laba perusahaan. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat

¹ Alumni Program Studi M ajajemen STIE Nias Selatan, aidiellao@gmail.com

² Dosen Tetap STIE Nias Selatan, reaksizagoto@gmail.com

³ Dosen Tetap STIE Nias Selatan, alwindayuanlee@gmail.com

penting. Perencanaan memerlukan alat bantu untuk mempelajari dan mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba. Salah satu teknik analisis biaya, volume dan laba adalah analisis titik impas atau *Break Event Point (BEP)*. Menurut Riyanto (2011:196), *Break Event Point* adalah keadaan suatu perusahaan yang volume penjualannya menunjukkan kondisi penghasilannya (*revenue*) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian.

Break Event Point (BEP) dilihat dari aspek pemasaran merupakan volume penjualan dimana total penghasilan (*Total Revenue*) sama dengan total biaya, sehingga perusahaan dalam posisi tidak untung maupun tidak rugi. Sedangkan dilihat dari aspek penjualan *Break Event Point* merupakan titik yang menunjukkan tingkat penjualan barang atau jasa yang dijual tetapi tidak memberikan keuntungan maupun kerugian (Prawirosentono dalam Sabrin, 2015:28). Dengan kata lain bahwa suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya.

UD. Zakk Foto Video merupakan sebuah usaha dengan skala kecil yang bergerak dalam bidang penjualan jasa dokumentasi foto video. UD. Zakk Foto Video beralamat di Jln. Pasir putih Kelurahan pasar Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. UD. Zakk Foto Video tidak memproduksi barang melainkan hanya sebagai distributor bahan-bahan dan jual jasa foto video. UD. Zakk Foto Video melakukan kegiatan penjualan jasa dan kegiatan pengadaan persediaan bahan sesuai pesanan pelanggan. Menurut hasil observasi peneliti UD. Zakk Foto Video hanya melakukan pencatatan jumlah masuk dan keluarnya bahan dan jasa yang di jual. Artinya UD. Zakk Foto Video belum melakukan perhitungan titik impas sebagai informasi manajemen dalam usahanya.

Berdasarkan pernyataan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis *Break Even Point* Untuk Merencanakan Laba Pada UD. Zakk Foto Video Telukdalam Kabupaten Nias Selatan**”

Rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Berapa besar *Break Event Point* produk jasa foto di UD. Zakk Foto Video tahun 2019?
2. Berapa volume penjualan yang harus dicapai untuk mewujudkan profit yang diharapkan UD. Zakk Foto Video tahun 2019?

B. TINJAUAN LITERATUR

Konsep *Break Even Point*

Analisis *break even* digunakan untuk menentukan tingkat penjualan untuk menutup biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Analisis *break even* menurut Riyanto dalam Puspita (2012:9) “Analisis *break even* adalah

suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan”. Menurut Halim dalam Puspita (2012:8) adalah “Titik *break even* dapat didefinisikan sebagai titik pada saat pendapatan penjualan cukup untuk menutup semua biaya produksi dan penjualan tetapi tidak ada laba yang diperoleh”.

Dari pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa *break even point*/ impas merupakan suatu keadaan yang dialami oleh perusahaan dimana tidak mendapatkan penghasilan setelah perusahaan tersebut mengeluarkan biaya-biaya yang digunakan untuk memenuhi kegiatan produksi, dengan kata lain jumlah total pendapatan sama dengan jumlah total biaya.

Konsep Perencanaan Laba

Menurut pendapat Usry dalam Topowijono, (2013:97) “Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan”. Sedangkan menurut Supriyanto dalam Topowijono (2013:97), “perencanaan laba adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya”.

Berdasarkan pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca kas, dan modal kerja untuk jangka panjang juga jangka pendek.

Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu dalam Perencanaan laba

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya, volume dan laba adalah analisis *break even*. Menurut Handoyo Wibisono (1997:72) analisis *break even* dapat memberikan pedoman dalam pembuatan keputusan dan membantu manajemen dalam:

- a. Pembuatan produk
Analisis *break even* dapat membantu menentukan banyak sedikitnya penjualan produk baru yang harus diraih agar perusahaan memperoleh laba.
- b. Mempelajari pengaruh ekspansi
Ekspansi akan mengakibatkan peningkatan biaya-biaya tetap dan variabel, tetapi juga akan meningkatkan penjualan yang diharapkan.
- c. Proyek modernisasi dan otomatisasi
Apabila terjadi peningkatan *investasi* peralatan produksi yang mampu menekan biaya variabel khususnya biaya tenaga kerja langsung.

Analisis *break even* dapat digunakan untuk menganalisis kosekuensi proyek tersebut. Analisis *break even* merupakan salah satu bagian dari analisis biaya, volume dan laba. Informasi mengenai jumlah penjualan minimal dan

besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan dalam analisis *break even* dibutuhkan manajemen agar perusahaan tidak menderita rugi. Manajemen membutuhkan informasi tersebut untuk mengambil keputusan dalam merencanakan laba perusahaan.

Penentuan Tingkat *Break Even Point* (BEP)

Sebuah perusahaan dapat melakukan perhitungan *break even point* setelah diketahuinya biaya tetap, biaya variabel dan volume penjualan. Pendekatan yang dapat digunakan untuk menentukan impas, ada empat cara yaitu:

a. Pendekatan Teknik Persamaan

Sebuah perusahaan akan mencapai keadaan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya ($Laba = 0, y = 0$). Laba dapat dalam persamaan sebagai berikut:

$$Y = cx - bx - a$$

Keterangan:

- Y = Laba,
- b = Biaya variabel persatuan
- c = Harga jual persatuan
- x = jumlah produk yang dijual
- a = Biaya tetap

b. Pendekatan Biaya Variabel per Satuan

Jadi perhitungan *Break Even Point* (impas) dalam unit atau satuan produk yang dijual adalah sebagai berikut:

$$BEP_{(Unit)} = \frac{Biaya\ Tetap}{Contribution\ Margin\ Tertimbang}$$

Sumber: (Purwanti, 2013:247)

Sedangkan rumus perhitungan *Break Even Point* (impas) dalam rupiah penjualan adalah sebagai berikut:

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

Sumber: (Jumungan, 2011:214)

c. Pendekatan Grafik

Berdasarkan cara ini BEP dapat ditentukan apabila garis penghasilan penjualan dan garis biaya bertemu di satu titik yang sama, dengan kata lain BEP terletak pada perpotongan antara garis penghasilan penjualan dan garis biaya (Halim dan Supomo, 2009:55).

d. Pendekatan *Contribution Margin* (CM)

Margin kontribusi atau laba merupakan jumlah yang tersisa dari hasil penjualan yang tersedia setelah dikurangi dengan biaya variabel (Carter dan Usry dalam Darminto, 2014:5). Berikut adalah persamaan dari rumus *contribution margin* :

$$\text{Contribution Margin} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Sumber: (Mulyadi, 2011:235)

Contribution Margin, juga dapat dinyatakan dalam persentase atau *ratio contribution margin* (CMR), dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Contribution Margin Ratio}_{(CMR)} = \frac{\text{pendapatan penjualan} - \text{biaya variabel}}{\text{pendapatan penjualan}}$$

Sumber: (Syamsuddin, 2011:99)

Rumus yang digunakan untuk Margin Contribution per unit adalah sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi}_{(\text{Unit})} = \text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}$$

Metode Pemisahan Biaya Semivariabel menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel.

Terdapat beberapa metode yang dapat digunakan untuk memisahkan biaya semivariabel, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Menurut Bustami dan Nurlela (2013:28),
Metode Tertinggi dan Terendah atau metode dua titik (*two point method*), perhitungannya dilakukan dengan cara memilih dan membandingkan dua titik berbeda yaitu titik periode dan aktivitas tertinggi dan terendah..
- b. Menurut Bustami dan Nurlela (2013:28),
Metode *Scattergraph*, perhitungannya menggunakan seluruh data yang tersedia sebagai acuannya, dengan menggunakan dua variabel yaitu variabel dependen pada sumbu y sebagai biaya yang dianalisis dan variabel independen pada sumbu x sebagai aktivitas terkait.

C. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif dimana jenis penelitian ini menganalisis dan menafsirkan fakta yang terjadi pada objek penelitian. Pendekatan deskriptif digunakan oleh penulis untuk menggambarkan secara sistematis dan faktual serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.

Tempat Dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini adalah UD. Zakk Foto Video yang beralamat di JL. Pasir putih, Kecamatan Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Alasan penulis melakukan penelitian di usaha tersebut karena lokasi penelitian ini merupakan tempat kerja peneliti, sehingga mudah bagi peneliti mendapatkan data atau informasi yang bahan penelitian. Dengan alasan ini penulis dapat mengetahui jumlah biaya yang dikeluarkan tahun 2019 berdasarkan laporan biaya, menentukan titik impas dalam unit maupun rupiah dan mengetahui volume penjualan yang ditargetkan untuk menghasilkan profit yang diharapkan. Waktu yang digunakan penulis dalam mengumpulkan data penelitian yaitu 3 (tiga) hari.

Pengumpulan Data

Sebelum dilakukan analisis data penelitian, terlebih dahulu peneliti mengumpulkan data. Setelah data dikumpulkan secara lengkap, data yang terkumpul dilapangan, maka data tersebut dikelompokkan sesuai dengan jenis data dan macam data, diolah dan selanjutnya disajikan dalam bentuk uraian kualitatif. Kemudian dilakukan analisis (pembahasan) dengan cara membandingkan hasil penelitian dengan teori-teori dan undang-undang yang mengatur tentang tata kelola dana desa, selanjutnya ditarik kesimpulan. Berikut tahapan-tahapan dalam teknik analisis data penelitian dengan metode deskriptif kualitatif.

Subjek Dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah UD. Zakk Foto Video Telukdalam Kabupaten Nias selatan. Sedangkan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah laporan keuangan UD. Zakk foto Video tahun 2019.

Metode Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Melakukan perhitungan dan analisis *Break Even Point* dengan cara:
 - a. Mengumpulkan data-data yang diperoleh dari usaha yang terdiri dari data-data mengenai biaya, harga jual persatuan dan volume penjualan. Melakukan pemisahan biaya kedalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. Biaya semivariabel ditentukan kedalam bentuk biaya tetap dan biaya variabel dengan metode titik teritnggi dan titik terendah (Mulyadi, 2001:71). Dalam metode ini suatu biaya pada tingkat kegiatan tertinggi dibandingkan dengan biaya pada tingkat terendah. Selisih biaya yang dihitung merupakan unsur biaya variabel.
 - b. Menghitung dan menganalisis Break Even Point perusahaan

Dalam menentukan break even point produk yang dihasilkan terdapat beberapa model rumus yang dapat digunakan antara lain:

1) Analisis *break even point* dalam unit atau satuan produk

Menurut Purwanti (2013:247), perhitungan break even point dalam unit sebagai berikut:

$$BEP_{(unit)} = \frac{Biaya\ Tetap}{Contribution\ Margin\ Tertimbang}$$

2) Analisis *break even point* dalam rupiah

Menurut Jumungan (2011:214), perhitungan break even point dalam rupiah sebagai berikut:

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

Keterangan:

BEP = Break Even Point

FC = Fixed Cost (biaya tetap)

VC = Variabel Cost (biaya variabel)

S = Jumlah penjualan

P = Harga jual persatuan

2. Menghitung Laba Perusahaan

Setelah melakukan perhitungan titik impas dalam unit dan rupiah, langkah selanjutnya adalah melakukan perhitungan laba perusahaan. Menurut Jumungan (2011:215), perhitungan laba dengan menggunakan model Cost Volume and Profit dapat dilakukan dengan persamaan sebagai berikut:

$$Laba = Hp \times Q - Total\ BT - BVp \times Q$$

Keterangan:

Hp = Harga jual per unit

Total BT = Total biaya tetap

BVp = Biaya variabel per unit

Q = Total penjualan

3. Perhitungan perencanaan laba

Laba merupakan sasaran yang ingin dicapai oleh perusahaan. Jika perusahaan merencanakan untuk memperoleh laba tertentu maka perusahaan harus dapat menjual produknya melebihi dari nilai penjualan *break even point*. Perhitungan dan analisa perencanaan laba dan penjualan dapat disajikan sebagai berikut:

$$\pi = (Q - Q_{BEP}) (P - V)$$

$$penjualan = \frac{biaya\ tetap + EBIT\ yang\ diinginkan}{margin\ kontribusi\ tertimbang}$$

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskriptif Data Variabel Penelitian

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data keuangan usaha yang merupakan data historis usaha tentang biaya produksi jasa selama 12 (dua belas) bulan waktu beroperasi. Adapun total jasa foto yang dihasilkan sebagaimana yang tertera pada tabel berikut:

Tabel Kalender orderan jasa foto UD. Zakk Foto Video tahun 2019

No	Bulan	Total Orderan (album)
1	Januari	10
2	Februari	8
3	Maret	8
4	April	9
5	Mei	12
6	Juni	20
7	Juli	15
8	Agustus	10
9	September	11
10	Oktober	7
11	November	13
12	Desember	20

Sumber: Kalender orderan foto UD. Zakk Foto Video

Biaya Jasa Produksi

Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang memungkinkan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Berikut adalah tabel total biaya jasa produksi foto album UD.Zakk Foto Video.

Tabel Biaya Jasa Produksi Album Foto UD.Zakk Foto Video

No	Periode Produksi (Bulan)	Total Biaya
1	Januari	RP. 5.699.000
2	Februari	Rp. 4.931.000
3	Maret	Rp. 4.936.000
4	April	Rp. 5.315.000
5	Mei	Rp. 6.467.000
6	Juni	Rp. 9.489.000
7	Juli	Rp. 7.599.000
8	Agustus	Rp. 5.674.000
9	September	Rp. 6.088.000
10	Oktober	Rp. 4.532.000
11	November	Rp. 6.856.000
12	Desember	Rp. 9.499.000

Sumber: Data Harga Pokok Jasa Produksi Foto UD.Zakk Foto Video

Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya atau pengeluaran bisnis yang tidak bergantung pada perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan dan tidak akan berubah meskipun terjadi perubahan jumlah barang dan jasa yang dihasilkan dalam kisaran tertentu. Berdasarkan data harga pokok produksi jasa foto pada lampiran 1 dan hasil pemisahan biaya semivariabel pada lampiran 2, maka diperoleh jumlah biaya tetap sesuai pada tabel berikut:

Tabel Biaya tetap

No	Bulan	Keterangan					Total
		Gaji pekerja	Penyusutan kamera	Penyusutan komputer	Penyusutan mesin cetak	Unsur tetap biaya semivariabel	
1	Januari	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.140.000	Rp.1.899.000
2	Februari	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.145.000	Rp.1.904.000
3	Maret	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.122.500	Rp.1.881.500
4	April	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.170.000	Rp.1.929.000
5	Mei	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.184.000	Rp.1.943.000
6	Juni	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.214.000	Rp.1.973.000
7	Juli	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.190.000	Rp.1.949.000
8	Agustus	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.130.000	Rp.1.889.000
9	September	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.192.000	Rp.1.951.000
10	Oktober	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.117.000	Rp.1.876.000
11	November	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.208.000	Rp.1.967.000
12	Desember	Rp.1.000.000	Rp.375.000	Rp.280.000	Rp.104.000	Rp.230.000	Rp.1.989.000

Sumber: Data dari pemisahan biaya harga pokok produksi jasa UD. Zakk Foto Video

Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya perusahaan yang biasa berubah secara proporsional tergantung produksi yang dikeluarkan. Biaya variabel bisa naik atau turun tergantung pada volume produksi perusahaan. Berdasarkan data harga pokok produksi pada lampiran 1 dan data pemisahan biaya semivariabel pada lampiran 2, maka diperoleh data biaya variabel UD. Zakk Foto Video Selama 1 tahun produksi sebagaimana diuraikan pada tabel berikut:

Tabel Biaya variabel

No	Bulan	Keterangan				Total
		Kertas Foto	Tinta	Album	Unsur variabel biaya	

					semivariabel	
1	Januari	Rp.2.000.000	Rp. 640.000	Rp.1.100.000	Rp.60.000	Rp.3.800.000
2	Februari	Rp.1.600.000	Rp. 512.000	Rp. 880.000	Rp.45.000	Rp.3.027.000
3	Maret	Rp.1.600.000	Rp. 512.000	Rp. 880.000	Rp.62.500	Rp.3.054.500
4	April	Rp.1.800.000	Rp. 576.000	Rp. 990.000	Rp.20.000	Rp.3.386.000
5	Mei	Rp.2.400.000	Rp. 768.000	Rp.1.320.000	Rp.36.000	Rp.4.524.000
6	Juni	Rp.4.000.000	Rp.1.280.000	Rp.2.200.000	Rp.36.000	Rp.7.516.000
7	Juli	Rp.3.000.000	Rp. 960.000	Rp.1.650.000	Rp.40.000	Rp.5.650.000
8	Agustus	Rp.2.000.000	Rp. 640.000	Rp.1.100.000	Rp.45.000	Rp.3.785.000
9	September	Rp.2.200.000	Rp. 704.000	Rp.1.210.000	Rp.23.000	Rp.4.137.000
10	Oktober	Rp.1.400.000	Rp. 448.000	Rp. 770.000	Rp.38.000	Rp.2.656.000
11	November	Rp.2.600.000	Rp. 832.000	Rp.1.430.000	Rp.27.000	Rp.4.889.000
12	Desember	Rp.4.000.000	Rp.1.280.000	Rp.2.200.000	Rp.30.000	Rp.7.510.000

Sumber: Data dari pemisahan biaya harga pokok produksi jasa UD. Zakk Foto Video

Break Even Point Jasa Foto UD. Zakk Foto Video

Berdasarkan data produksi serta pemisahan biaya tetap dan biaya variabel diatas, maka dapat dilakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) jasa foto album UD. Zakk Foto Video. Dari hasil perhitungan BEP unit dan BEP rupiah pada lampiran 3, maka diperoleh hasil BEP jasa foto UD. Zakk Foto Video pada tabel berikut:

Tabel Break Even Point (BEP) jasa foto album UD. Zakk Foto Video

No	Periode Produksi (bulan)	BEP unit	BEP rupiah
1	Januari	5	Rp. 3.617.143
2	Februari	5	Rp. 3.612.689
3	Maret	4	Rp. 3.598.386
4	April	5	Rp. 3.641.531
5	Mei	5	Rp. 3.674.704
6	Juni	5	Rp. 3.720.886
7	Juli	5	Rp. 3.683.150
8	Agustus	4	Rp. 3.585.291
9	September	5	Rp. 3.681.922
10	Oktober	4	Rp. 3.568.478
11	November	5	Rp. 3.711.994
12	Desember	5	Rp. 3.748.410

Sumber: Penulis

Perhitungan Laba Produksi Jasa Foto

Berdasarkan jumlah produk pesanan yang dihasilkan, data biaya tetap dan biaya variabel produksi jasa foto selama 12 bulan periode produksi, maka dapat dilakukan perhitungan laba yang dapat diperoleh UD. Zakk Foto Video selama proses produksi. Berdasarkan perhitungan laba dalam lampiran 5, diperoleh informasi laba pada UD. Zakk Foto Video selama 12 bulan periode produksi pada tabel berikut:

Tabel Laba UD. Zakk Foto Video

No	Periode Produksi (bulan)	Volume Produksi (album)	Laba
1	Januari	10	Rp. 2.301.000
2	Februari	8	Rp. 1.469.000
3	Maret	8	Rp. 1.464.004
4	April	9	Rp. 1.885.002
5	Mei	12	Rp. 3.133.000
6	Juni	20	Rp. 6.511.000
7	Juli	15	Rp. 4.401.010
8	Agustus	10	Rp. 2.326.000
9	September	11	Rp. 2.689.999
10	Oktober	7	Rp. 1.068.004
11	November	13	Rp. 3.543.999
12	Desember	20	Rp. 6.501.000

Sumber: Penulis

Perhitungan Perencanaan Laba

Berdasarkan perhitungan laba yang dihasilkan, maka perencanaan laba dan penjualan yang dilakukan pada UD.Zakk Foto Video adalah perencanaan laba untuk tahun 2021, dimana perusahaan menargetkan kenaikan laba sebesar 20% dari laba tahun 2020. Oleh karena itu, digunakan analisis BEP 2020 sebagai dasar perencanaan laba dan penjualan tahun 2021 yaitu dengan menentukan target laba dan penjualan. Penentuan target laba dan penjualan diasumsikan bahwa perbandingan tiap produk mengalami peningkatan laba yang sama dari tahun sebelumnya. Perhitungan dan analisa perencanaan laba dan penjualan untuk tahun 2021 disajikan sebagai berikut:

Laba operasional tahun 2020 = Rp. 6.501.000

Laba yang di inginkan tahun 2021 = $(1+0,2) (Rp.6.501.000)$
 $= 1,2 \times Rp.6.501.000$
 $= Rp.7.801.200$

Penjualan = $\frac{1.989.000+7.801.200}{800.000-474.950}$

Penjualan = $\frac{9.790.200}{325.050}$

Penjualan = 30 album

E. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis perhitungan *Break Even Point* dan laba perusahaan pada UD. Zakk Foto Video selama 12 bulan pada tahun 2019, maka penulis menarik kesimpulan bahwa penjualan jasa foto album dilakukan dengan sistem pesanan. Jumlah pesanan setiap bulannya bersifat fluktuatif dan bahkan tidak dapat dipastikan akan ada pesanan tetap setiap bulannya. Perbedaan volume produksi disebabkan oleh perubahan total permintaan terhadap jasa foto sehingga dapat mempengaruhi jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan perusahaan. Pada penelitian ini, nilai rata-rata *break even point* selama analisis sebanyak 4,75 album foto atau senilai Rp. 3.800.000. Perolehan laba ditentukan oleh jumlah produksi yang dihasilkan. Pada penelitian ini, jumlah album yang dihasilkan selama 12 bulan sebanyak 143 album atau senilai Rp. 114.400.000. Perolehan laba setiap bulannya juga mengalami fluktuasi sehingga dapat dihitung rata-rata laba perusahaan selama analisis sebesar Rp. 3.107.751. Dari hasil perhitungan perencanaan laba, diketahui bahwa apabila perusahaan ingin memperoleh laba sebesar Rp.7.801.200 atau meningkat sebesar 20% dari tahun 2020, maka perusahaan harus mampu menjual produknya sebanyak 30 album di tahun 2021.

Setelah melakukan penelitian pada UD. Zakk Foto Video, peneliti memiliki memberikan saran baik kepada perusahaan, pembaca maupun kepada peneliti berikutnya yakni dalam perhitungan atau perencanaan laba, sebaiknya perusahaan melakukan klasifikasi biaya atau pemisahan biaya semivariabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Untuk mengembangkan produk jasa foto, sangat dibutuhkan inovasi yang kreatif pada produk karena nilai seni pada produk jasa foto sangat penting untuk mempertahankan konsumen khususnya pada konsumen lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Riyanto. 2011. *Dasar-dasar Pembelian Perusahan, Edisi Keempat*. Yogyakarta: YBPFE UGM.
- Bustami dan Nurlela. 2013. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Darminto, dkk. 2014. *Analisis Break Even Point sebagai Alat untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013)*. *Jurnal (Online)*. Diakses Tanggal 20 Februari 2020. Vol. 13 No. 1 Agustus 2014.
- Halim dan Supomo. 2009. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Handoyo Wibisono. 1997. *Manajemen Modal Kerja*. Yogyakarta: Andi Offset.

- Jumungan. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen, Edisi Ketiga*. Jakarta: Salemba Empat.
- Purwanti. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Puspita, Aulia. 2012. *Analisis Break Even terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta. Jurnal (Online)*. Diakses Tanggal 20 Februari 2020.
- Sabrin. 2015. *Analisis Break Even Point pada Produksi ES Balok pada PT. Yanaghi Histalaraya. Jurnal (Online)*. Diakses Tanggal 20 Februari 2020. Volume XVI Tahun 8, Desember 2015 hal 27-33.
- Topowijono, dkk. 2013. *Penerapan Cost Volume Profit Analysis sebagai Alat Perencanaan Laba dan Pengambilan Keputusan Penjualan (Studi Pada PT. Sang Hyang Seri (Persero) Kantor Regional III Malang). Jurnal (Online)*. Diakses Tanggal 20 Februari 2020. Vol. 1 No. 2 April 2013.