
ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (Studi Kasus Usaha Rumahan Donat Buk Rum)

BREAK EVENT POINT ANALYSIS AS A PROFIT PLANNING (CASE STUDY OF BUK RUM DONUT HOME BUSINESS).

Dhea Rahma Putri¹

Ratih Widyastuti²

Nurul Ramadhayanti³

Hammam Zaki⁴

Universitas Muhammadiyah Riau

Dhearahmaputri123pku@gmail.com¹

ABSTRACT

The company tries to obtain maximum profit so that the survival of the company continues to run from time to time, good and efficient management is a management that can manage and make decisions that are useful for the survival of the company in order to achieve goals. One approach that management uses in planning earnings is the Break Even Point analysis. Through Break Even Point, a company can easily determine the sales volume needed to achieve the desired profit level. This study aims to analyze the sales of April 2020 to plan profit in May 2020. The type of this research is descriptive quantitative approach, data collection tools using interviews and documentation on UD Martabak Pangeran Kritang financial data.

Keyword : *BEP mix, Margin Of Safety, profit.*

Semua jenis usaha baik perusahaan maupun usaha rumahan akan berusaha memperoleh laba yang maksimal agar kelangsungan hidup usahanya terus berjalan dari waktu ke waktu, manajemen yang baik dan efisien adalah manajemen yang dapat mengelola serta mengambil keputusan yang berguna bagi kelangsungan hidup usahanya guna untuk mencapai tujuan. Salah satu pendekatan yang digunakan manajemen dalam perencanaan laba adalah analisis Break Even Point. Melalui Break Even Point usaha yang dijalankan dapat dengan mudah untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penjualan bulan april 2020 untuk merencanakan laba bulan mei 2020. Jenis penelitian ini yaitu deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, alat pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi pada usaha rumahan Donat Bu Rum.

Kata Kunci: *BEP, Margin Of Safety, Laba.*

1. Introduction (Pendahuluan)

Tujuan perusahaan dalam menjalankan usahanya adalah untuk mendapatkan keuntungan/laba. Namun persaingan industri bisnis di Indonesia saat ini sangatlah ketat dan memberikan pengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap setiap usaha yang ada. Ekonomi yang pasang surut akhir-akhir ini mengakibatkan harga bahan baku serta daya beli masyarakat berubah-ubah. Hal ini memberikan pengaruh bagi perusahaan dan usaha rumahan dalam menentukan harga dan volume produksi. Sehingga kemampuan manajemen dalam menerapkan strategi perusahaan harus memadai untuk mengatasi persaingan dengan

usaha sejenis agar usaha tersebut dapat mencapai laba semaksimal mungkin. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya volume- laba adalah analisis *break even*. *Break even* sendiri di artikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Analisis *break even* adalah suatu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variable, keuntungan dan volume penjualan.

Salah satu teknik analisis yang dapat digunakan oleh manajer perusahaan untuk mempelajari hubungan dan volume kegiatan adalah analisis *break-even*. Analisis ini dibutuhkan sebagai informasi besarnya penjualan yang harus mencapai titik impas. Perusahaan tidak rugi dan tidak mendapatkan laba sehingga dapat meningkatkan daya saing. Penelitian ini bertujuan unuk mengetahui penerapan analisis titik impas, *margin of safety* yang dihasilkan, dan membuat perencanaan laba periode dan perencanaan penjualan minimal untuk mencapai keuntungan yang diharapkan. Impas yang dimaksudkan adalah total penghasilan perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan.

Secara umum definisi dari *break-even point* (BEP) yaitu suatu kondisi atau suatu titik impas dimana perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya tidak mendapatkan laba ataupun tidak menderita kerugian. Jumlah penghasilan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Pengertian BEP menurut K.W Carter [1], titik impas adalah titik dimana besarnya biaya dan pendapatan adalah sama. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas.

Usaha rumahan Donat Buk Rum hanya berpedoman pada semakin tinggi tingkat penjualan yang dilakukan maka semakin banyak laba yang akan diperoleh. Semua usaha tentu ingin mengembangkan bisnisnya menjadi lebih baik, begitu pula yang diharapkan oleh usaha rumahan Buk Rum. Usaha ini merupakan usaha yang memproduksi makanan ringan, berlokasi di daerah Sialang Sakti, Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Produk yang dihasilkan yaitu aneka macam donat original, donat meises dan banyak varian rasa selai lainnya. Perencanaan laba yang optimal diperlukan rencana yang matang untuk mencapai laba yang diharapkan, penggunaan analisis *break even point* sebagai solusi alternative yang dapat digunakan dalam merencanakan laba dan menentukan penjualan minimal sehingga usaha rumahan Donat Buk Rum dapat bersaing dan berkembang. Karena alasan tersebut peneliti terdorong untuk melakukan penelitian secara langsung yaitu dengan menganalisis *break even point* pada usaha olahan gorengan yang ada di kawasan ini, yang nantinya diharapkan dapat membantu dalam merencanakan, merumuskan berbagai kebijakan dan mengambil keputusan.

2. Literature Review (Tinjauan Pustaka)

2.1 Perilaku Biaya

Blocher dkk [2] menyatakan Biaya sebagai pengorbanan sumber daya untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Noor [3] menyatakan Biaya adalah pengeluaran yang tidak dapat dielakkan dalam melakukan suatu kegiatan. Secara konsep biaya adalah, tidak sama dengan pengeluaran, harus menggambarkan kegiatan, harus relevan dengan kegiatan yang dilakukan.

Mulyadi [4] menyatakan bahwa biaya dapat digolongkan menjadi :

1. Obyek pengeluaran
2. Fungsi pokok dalam perusahaan
3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan
5. Jangka waktu manfaatnya.

Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang berhubungan dengan perilaku biaya dapat dibagi menjadi 3 golongan yaitu:

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap yaitu biaya yang telah dikeluarkan baik sebuah perusahaan tersebut beroperasi maupun tidak dengan jumlah total yang tidak dipengaruhi dengan volume kegiatan, dimana semakin banyak volume kegiatan atau produksi maka biaya per unit akan semakin rendah.

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel didefinisikan sebagai "biaya yang jumlah totalnya berubah secara proporsional bersamaan dengan berubahnya output aktivitas, dengan biaya per unitnya tetap dalam batas waktu tertentu.

c. Biaya Semi variable

Biaya semivariabel dapat disebut juga dengan biaya campuran." Biaya semivariabel di definisikan sebagai biaya yang memperlihatkan baik karakteristik- karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel (Carter, 2009:70).[5]

2.2 Break even point

Noor [3] menyatakan *Break even point* adalah titik pulang pokok, atau tingkat operasi/produksi dimana perusahaan tidak mengalami kerugian, namun juga tidak mendapat laba. Hansen dan Mowen [6] menyatakan *Break even point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Dapat disimpulkan bahwa *break even point* adalah suatu keadaan dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian dari kegiatan operasinya, karena hasil penjualan yang diperoleh perusahaan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Analisis *break even* merupakan suatu analisis yang digunakan oleh manajer dalam mengambil sebuah keputusan. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui kaitan antara biaya, volume penjualan, volume produksi yang nantinya untuk menentukan titik impas dimana perusahaan tidak mengalami kerugian maupun tidak mendapatkan keuntungan. Analisis *break even point* sangat membantu manajemen dalam berbagai hal, misalnya dalam masalah dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas, atau dampak peningkatan harga terhadap laba. Analisis ini sangat berguna bagi manajemen di dalam perencanaan dan pengambilan keputusan.

Metode perhitungan *Break Event Point* dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1) Pendekatan Matematis

Menghitung *break even point* yang harus diketahui adalah jumlah total biaya tetap, biaya variabel per unit atau total variabel, hasil penjualan total atau harga jual per unit. Menurut Kasmir, 2012 [7] Rumus yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

a. *Break even point* dalam unit

$$\text{BEP (dalam unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC} / \text{Unit}}$$

b. *Break even point* dalam rupiah

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{\text{FC}}{1 - \text{VC} / \text{S}}$$

Dimana:

BEP (Q): Jumlah unit / kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya tetap

P : Harga jual produk/unit VC

S : Penerimaan (volume penjualan x harga jual per unit produk)

2) Pendekatan Grafik

Metode Perhitungan *break even* salah satunya adalah pendekatan grafik, Pendekatan grafik menggambarkan hubungan antara volume penjualan dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan serta laba. Selain itu juga untuk mengetahui biaya tetap dan biaya variabel dan tingkat kerugian perusahaan. Asumsi yang digunakan dalam analisis pulang pokok ini adalah bahwa harga jual, biaya variabel per unit adalah konstan Sartono [8].

Menurut Kuswadi [9], terdapat beberapa manfaat di dalam analisis *break even point* (BEP) bagi manajemen perusahaan, diantaranya yaitu :

1. Untuk mengetahui hubungan volume penjualan (produksi), harga jual, biaya produksi dan biaya-biaya lain serta mengetahui laba rugi perusahaan.
2. Sebagai sarana merencanakan laba.
3. Sebagai alat pengendalian (*controlling*) kegiatan operasi yang sedang berjalan.
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
5. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan kebijakan perusahaan misalnya menentukan usaha yang perlu dihentikan atau yang harus tetap dijalankan ketika perusahaan dalam keadaan tidak mampu menutup biaya-biaya tunai.

2.3 Perencanaan

Halim dkk [10] menyatakan Perencanaan adalah proses penentuan kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan oleh suatu organisasi pada masa yang akan datang, termasuk di antaranya adalah penetapan tujuan organisasi dan metode atau cara untuk mencapai tujuan tersebut.

Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target yang telah ditentukan. Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.

Hubungan Perencanaan Laba dan Analisis *Break Even Point*

Analisis *break even point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisis *break even* dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran, atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang semua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisis *break even point* untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba.

3. Research Methods (Metode Penelitian)

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode analisis deskriptif. Metode ini merupakan suatu metode yang bertujuan menguraikan, membandingkan, memberikan gambaran tentang usaha tersebut, dan menerangkan suatu data kemudian dianalisa sehingga dapat membuat kesimpulan sesuai dengan informasi dan data yang telah ada.

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian studi kasus pada usaha rumahan. Metode pada penelitian ini menggunakan pendekatan *expost facto* karena variabel yang diteliti tidak dikenai suatu tindakan, perlakuan atau manipulasi, melainkan hanya meneliti dan mengungkapkan faktor-faktor yang diteliti berdasarkan keadaan yang sudah ada.

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di usaha rumahan Donat Buk Rum yang berada di Sialang Sakti Tenayan Raya Pekanbaru.

Prosedur Penelitian

1. Mengajukan permohonan penelitian
2. Pengumpulan data
3. Analisis data penelitian
4. Kesimpulan dan saran

Sumber Data

Sumber data yang digunakan adalah data primer dimana peneliti secara langsung melakukan penelitian pada usaha yang menjadi objek penelitian yaitu usaha rumahan Donat Buk Rum.

Jenis Data

Data yang digunakan adalah data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif penelitian ini, antara lain data volume penjualan, harga jual, biaya tetap dan biaya variabel serta informasi pendukung berupa data biaya produksi serta biaya non-produksi, sedangkan data kualitatif yaitu sejarah singkat dan profil usaha yang diperoleh dengan cara wawancara langsung terhadap pemilik usaha tersebut.

Teknik Pengumpulan Data

1. Studi Lapangan
 - a) Observasi
 - b) Wawancara
2. Studi kepustakaan

Metode Analisis

Metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Penggunaan metode analisis deskriptif bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan terperinci mengenai suatu keadaan berdasarkan data/informasi yang telah diperoleh, kemudian dikumpulkan, diklasifikasikan dan diinterpretasikan sehingga didapat informasi yang diperlukan untuk menganalisa masalah yang ada.

4. Results and Discussions (Hasil dan Pembahasan)

Berikut ini merupakan hasil dari data yang diperoleh dari Usaha Rumahan Donat Buk Rum.

Tabel 1. Biaya Bahan Baku Bulan Maret 2020

No	Jenis Bahan Baku	Kebutuhan Bahan Baku	Harga Per Satuan	Total Biaya
1	Tepung Cakra Kembar	300 Kg	12.000	3.600.000
2	Kuning Telur	10 Papan	42.000	420.000
3	Susu Bubuk	6 kg	100.000	600.000
4	Gula Pasir	30 kg	16.000	480.000
5	Ragi Instan	60 kg	30.000	1.800.000
6	Baking Powder	30 bks	5.000	150.000
7	Garam	30 sdt	1.000	30.000
8	Mentega (Blueband)	30 kg	7.000	210.000
9	Minyak Sayur	180 liter	12.000	2.160.000
10	Air	10 Galon	4.000	40.000
11	Es Batu	60	1.000	60.000
12	Tepung Gula (donat)	60 kg	17.000	1.020.000
13	Meises Coklat	120 kg	20.000	2.400.000
14	Selai Stawberry	15 kg	70.000	1.050.000
15	Selai Anggur	15 kg	70.000	1.050.000
16	Selai Coklat	15 kg	70.000	1.050.000
	Total			16.120.000

Sumber :Donat Buk Rum

Dari tabel tersebut diperoleh data total biaya bahan baku usaha rumahan Donat Buk Rum pada bulan Maret 2020, yaitu sebesar Rp. 16.120.000

Tabel 2 Biaya Operasional

No	Jenis Perlengkapan	Kebutuhan Perlengkapan	Harga Per Satuan	Total Biaya
1	Gas 3 Kg	30 Tabung	18.000	540.000
2	Tempat Kue	40 Buah	10.000	400.000
3	Kantong Plastik	30 Pack	5.000	150.000
Total				1.090.000

No	Biaya Variabel	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku	16.120.000
2	Biaya Perlengkapan Operasional	1.090.000
3	Biaya Transportasi	300.000
4	Biaya Pemeliharaan Tempat Pembuatan Donat	50.000
Total		17.560.000

Dari tabel disamping diperoleh data Biaya Perlengkapan Operasional pada bulan Maret 2020, yaitu sebesar Rp 1.090.000 , dan total biaya variabel pada bulan Maret 2020 setelah dijumlah sebesar Rp 17.560.000.

Tabel 3 Daftar Asset dan Depresiasi

No	Nama Aset	Unit	Harga Satuan	Total	Depresiasi / Bulan
1	Mikser	1	600.000	600.000	12.500
2	Wajan Penggorengan	3	80.000	240.000	10.000
3	Kompore, selang dan gas	1	900.000	950.000	37.500
Total				1.790.000	60.000

Sumber : Donat Buk Rum

Adapun biaya Depresiasi pada usaha rumahan Donat Buk Rum untuk bulan maret adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Beban Penyusutan} &= \frac{HP - NS}{UE} / 12 \text{ Bulan} \\ \text{Depresiasi Mikser} &= \frac{600.000 - 0}{4} / 12 \\ &= 12.500 \\ \text{Depresiasi Wajan} &= \frac{240.000 - 0}{2} / 12 \\ &= 10.000 \\ \text{Depresiasi Kompore,} &= \frac{900.000 - 0}{2} / 12 \\ \text{selang dan gas} &= 37.500 \end{aligned}$$

Tabel 4 Biaya Tetap dan Volume Penjualan

No	Biaya Tetap	Jumlah
1	Biaya Sewa Tempat	400.000
2	Biaya Listrik	250.000
3	Biaya Gaji	1.500.000
4	Depresiasi Mikser	12.500
5	Depresiasi Wajan	10.000
6	Depresiasi Kompor, Selang dan gas	37.500
	Total	2.210.000

Sumber : Donat Buk Rum

Keterangan	Jumlah
Harga Jual	2.000
Volume Penjualan / bulan	18.000
Total Penjualan / bulan	22.500.000

Sumber : Penulis

Dari tabel diatas diperoleh data biaya tetap sebesar Rp 2.210.000 dan besarnya volume penjualan sebesar Rp 22.500.000.

Perhitungan Break Even Point

1) metode aljabar

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{FC}}{\text{P-V}} \\
 &= \frac{2.210.000}{2.000 - 976} \\
 &= \frac{2.210.000}{1.024} \\
 &= 2.158 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

V = By variabel / unit terjual

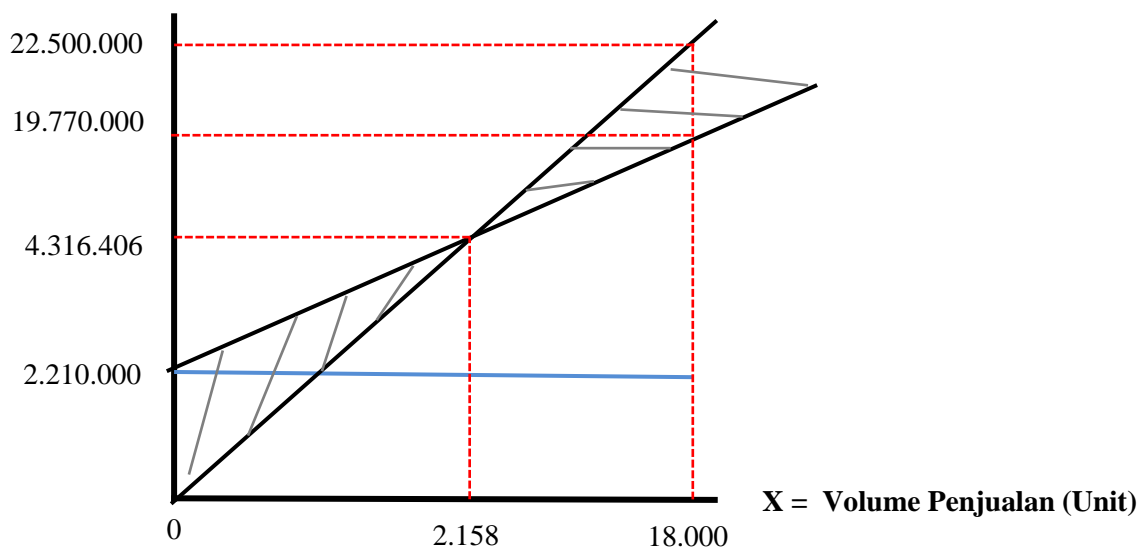
$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \text{VC} / \text{S}} \\
 &= \frac{2.210.000}{1 - 976 / 2.000} \\
 &= 2.210.000
 \end{aligned}$$

$$= \frac{0,512}{4.316.406}$$

Dari perhitungan Break Even Point yang menggunakan Metode Aljabar diatas, usaha rumahan Donat Buk Rum akan mencapai titik impas pada saat penjualan sebanyak 2.158 Unit dengan jumlah penjualan sebesar Rp 4.316.406

2) Grafik Break Event Point

Y = Pendapatan Penjualan dan Biaya



Grafik di atas menjelaskan bahwa :

- Garis putus-putus yang menghubungkan $x = 18.000$ unit dengan $y = \text{Rp } 22.500.000$ disebut dengan garis penjualan.
- Garis putus-putus yang menghubungkan $x = 18.000$ dan $y = \text{Rp } 19.770.000$. garis ini dinamakan garis total biaya.
- Garis lurus mendatar untuk menghubungkan sumbu $x = 0$ dengan sumbu $y = \text{Rp } 2.210.000$ garis dinamakan garis biaya tetap.
- Garis yang menghubungkan $x = 480$ unit dan $y = \text{Rp } 4.316.406$ garis ini dinamakan garis titik impas.

Margin Of Safety

$$\begin{aligned} \text{Mos (Rp)} &= \text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan BEP} \\ &= \text{Rp } 22.500.000 - \text{Rp } 4.316.406 \\ &= \text{Rp } 18.183.594 \end{aligned}$$

$$\text{Mos (\%)} = \text{Mos (Rp)} \times 100 \%$$

$$\begin{aligned}
 & \text{Penjualan direncanakan} \\
 & = \underline{\text{Rp 18.183.594}} \\
 & \text{Rp 22.500.000} \\
 & = \text{Rp 80,8 \%}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan margin of safety diatas maka batas penjualan donat yang boleh turun agar usaha rumahan tersebut tidak mengalami kerugian sebesar Rp 18.183.594 atau 80,8 % .

Perencanaan Laba	
Keterangan	Jumlah
Penjualan	22.500.000
Biaya Variabel	(17.560.000)
Margin Kontribusi	4.940.000
Biaya Tetap	(2.210.000)
Laba	2.730.000

$$\begin{aligned}
 \text{Laba yang diinginkan sebesar 25 \% pada Bulan Mei} & = (25\% \times \text{Rp 2.730.000}) + \\
 \text{Rp 2.730.000} & \\
 & = \text{Rp 682.500} + \text{Rp 2.730.000} \\
 & = \text{Rp 3.412.500}
 \end{aligned}$$

Usaha rumahan Donat Buk Rum menginginkan peningkatan laba sebesar 25% pada bulan mei tetapi harga jual dan biaya-biaya tidak berubah, maka besarnya laba yang diinginkan adalah sebesar Rp 3.412.500 dengan produksi martabak sebanyak 18.000 unit pada bulan april 2020 dan penjualan didapat sebesar Rp 22.500.000, maka laba yang didapat adalah sebesar Rp 2.730.000.

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan min} & = \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{P - V} \\
 & = \frac{2.210.000 + 3.412.500}{2.000 - 976} \\
 & = \underline{5.622.500} \\
 & \quad 1.024 \\
 & = 5.491 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{P - V}$$

$$\begin{aligned}
 & 1 - VC / S \\
 = & \frac{2.210.000 + 3.412.500}{1 - 976 / 2.000} \\
 = & \frac{5.622.500}{0.51} \\
 = & \text{Rp } 11.024.509
 \end{aligned}$$

Jika ingin memperoleh laba sebesar Rp 2.730.000. pada bulan Mei 2020 usaha rumahan Donat Buk Rum harus mampu menjual martabak sebanyak 5.491 unit atau Rp 11.024.509 dalam sebulan.

5. Conclusion (Penutup)

Analisis titik impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Perhitungan titik impas dapat dilakukan dengan cara melakukan pendekatan statis dan menggunakan pendekatan grafik.

Berdasarkan dari data - data dan grafik titik impas yang telah kita lakukan diatas, kita telah mendapatkan data mengenai titik impas , jumlah margin of safety dan laba yang terdapat pada usaha rumahan Donat Buk Rum. Maka dapat disimpulkan bahwa penelitian ilmiah yang dilakukan pada usaha rumahan Donat Buk Rum yang berlokasi diwilayah Sialang Sakti, Pekanbaru mengalami titik impas dengan nilai :

1. Break Even Point akan tercapai pada volume penjualan sebesar 2.158 Unit atau sebesar Rp 4.316.406
2. Margin Of Safety sebesar 80,8 % berarti tingkat penjualan dalam posisi tersebut tidak boleh turun dari lebih dari 80,8 % agar usaha tersebut tidak megalami rugi.
3. Jika perusahaan menginginkan laba sebesar 25% dari BEP maka keuntungan perusahaan sebesar Rp 3.412.500.

References

- Agus Sartono.2010. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Edisi keempat. BPFE.\
- Blocher, J Erward., Stout, E David., Cokins, Gary.2011. *Manajemen Biaya : Penekanan Strategis*. Edisi kelima. Buku 1 Salemba Empat. Jakarta
- Carter.K William. 2009 *Akuntansi Biaya* . Buku 1.Edisi Keempat Belas, Jakarta : Salemba Empat.
- Halim, Abdul., Supomo, Bambang., Kusufi S Muhammad. *Akuntansi Manajerial*. Edisi Kedua. Cetakan Ketiga. BPFE. Yogyakarta.
- Hansen dan Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial*. Edisi kedelapan. Jilid 2. Salemba Empat. Jakarta

Kasmir. (2012), *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

K. W. Carter. *Akuntansi Biaya*. Jilid Pertama., Jakarta : Salemba Empat, 2009.

Kuswandi. 2005. *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*, Jakarta : PT Elex Media Komputindo.

Noor, F Henry.2011. *Ekonomi Manjerial*. Edisi Revisi. Rajawali Pers. Jakarta.

Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Cetakan Sebelas. UPP-STIM YPKN. Yogyakarta.