**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI PERENCANAAN LABA PADA USAHA KUE BANGKIT RIAU SYEMPANA DI KOTA PEKANBARU**

Wenny Oktaviani1, Rina Selva Johan2, R.M.Riadi3

Program Studi PendidikanEkonomi

Fakultas Keguruan danIlmu Pendidikan

Universitas Riau

Email : wennyokta26@yahoo.com, rinaselvajohan@yahoo.com, rm\_riadi@yahoo.com

No. Hp : 085211184975

***Abstract :*** This research was conductedatthe businessbangkit cakeRiauSyempana. This study aimstoanalyzethe level ofBEPon bangkit Cake business RiauSyempana2014 andtodeterminewhether theprofit planthathas beenachievedwithwelldefined. Analysis ofthe data usedin this research isdescriptivequantitativemethod. This researchusesbreak-evenanalysis and margin of safety analysis, to determine theminimumnumber of salesandsalesin asafe statebeforethe company suffered losses.The results ofthis study indicatethat thenumberof salesthat must beconductedby aminimum of bangkit cake business Riausyempanaso as not toincur a lossin 2014amounting toRp119,345,707.66. In 2014the margin of safetyachieved by bangkit cakebusiness riau syempana is 48.04%. Toachieve a profitthathas been setin the year 2014in the amount ofRp 55.120.800, then the bangkit cake business Syempanamustsella minimumof Rp 247.236.194,9.Therefore, the analysis ofthe BEPshould be applied inplanningcorporate profits. Making it easierto analyzethe factorsthat affectthe achievement ofcorporate profitsin the future.

***Key words :*** Break Even Point, profit planning.

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI PERENCANAAN LABA PADA USAHA KUE BANGKIT RIAU SYEMPANA DI KOTA PEKANBARU**

Wenny Oktaviani1, Rina Selva Johan2, R.M.Riadi3

Program Studi PendidikanEkonomi

Fakultas Keguruan danIlmu Pendidikan

Universitas Riau

Email : wennyokta26@yahoo.com, rinaselvajohan@yahoo.com, rm\_riadi@yahoo.com

No. Hp : 085211184975

**Abstrak :**Penelitian ini dilakukan pada usaha kue bangkit Riau Syempana Pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat BEP pada Usaha Kue Bangkit Riau Syempana tahun2014danuntuk mengetahui apakah perencanaan laba yang ditetapkan telah dicapai dengan baik. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Penelitian ini menggunakan analisis data *break even* dan analisis marjin pengaman, untuk mengetahui jumlah penjualan minimal dan penjualan dalam keadaan aman sebelum perusahaan mengalami kerugian.Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jumlah penjualan minimal yang harus dilakukan oleh usaha kue bangkit Riau syempana agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2014 yaitu sebesar Rp 119.345.707,66. Besarnya keuntungan yang diinginkan oleh Usaha Kue Bangkit Syempana pada tahun 2011-2013 telah ditetapkan. Pada tahun 2014 *margin of safety* yang dicapai usaha kue bangkit Syempana sebesar 48,04%. Untuk mencapai laba yang telah ditetapkan pada tahun 2014 yaitu sebesar Rp 55.120.800, maka Usaha Kue Bangkit Syempana harus melakukan penjualan minimalRp 247.236.194,9.Oleh karena itu, analisis BEP sebaiknya diterapkan dalam perencanaanlaba perusahaan. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang.

**Kata kunci :**Break Even Point, perencanaanlaba.

**PENDAHULUAN**

Tujuan setiap perusahaan adalah mendapatkan laba (*net profit*), yaitu suatu keuntungan yang berhubungan dengan tanggung jawab perusahaan, baik terhadap karyawan, pelanggan maupun pemilik.

Pada dasarnya, pencapaian laba dari suatu usaha sangat berkaitan erat dengan biaya produksi yang dikeluarkan dan volume penjualannya. Suatu usaha harus diketahui berapa biaya produksi yang telah dikeluarkan dan berapa unit produk yang harus terjual dan atau berapa besar penjualan yang harus dilakukan agar usaha tersebut dapat memperoleh laba. Serta dalam kondisi penjualan yang bagaimana pula usaha itu akan mengalami kerugian atau bahkan harus diketahui juga berapa jumlah penjualan, dimana usaha itu tidak menghasilkan laba ataupun mengalami kerugian.

Laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya.Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break even*.*Break even point* (titik Impas) merupakan suatu bentuk analisis biaya dan volume penjualan yang saling mempengaruhi, untuk mengetahui pencapaian laba dan tingkat aman dari suatu usaha.

Usaha Kue Bangkit Riau Syempana merupakan sebuah usaha yang dijalankan dalam bentuk *home industry* (industri rumah tangga). Usaha ini bergerak dalam bidang pembuatan kue kering, khususnya kue bangkit khas Riau. Penulis memilih usaha kue bangkit Riau Syempana sebagai objek penelitian karena pemilik usaha belum menghitung *Break Even Point,* sehingga mereka tidak mengetahui berapa jumlah penjualan minimal yang harus dilakukan untuk setiap tahunnya.

Permasalahan yang sering dihadapi oleh para pengusaha kecil seperti itu adalah mereka sering mengalami kesulitan untuk menentukan berapa jumlah minimal yang harus dijual supaya usaha yang mereka lakukan tidak mengalami kerugian. Mereka cenderung berasumsi bahwa sebagian besar produk yang mereka hasilkan harus habis terjual agar tidak mengalami kerugian.

Oleh karena itu penulis memandang perlu diadakannya suatu penelitian ilmiah untuk mengetahui apakah laba yang dicapai sudah sesuai dengan jumlah laba yang direncanakan oleh usaha kue bangkit Syempana*,*dan perlu diketahui berapa jumlah minimal produk yang harus terjual sehingga informasi tersebut dapat digunakan sebagai dasar dari perencanaan penjualan dan laba. Sehingga diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan gambaran mengenai berapa jumlah penjualan minimal yang harus dilakukan oleh usaha kue bangkit Riau Syempana agar tidak mengalami kerugian, dan sebagai informasi bagi peneliti lain yang berminat untuk meneliti terhadap permasalahan yang sama.

**METODE PENELITIAN**

**Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada Usaha Kue Bangkit Riau Syempana yang terletak di jalan Letjen S.Parman Gg. Syempana no. 12A Kecamatan Sail Kota Pekanbaru. Dan penelitian ini dilakukan pada bulan Mei sampai dengan Juni 2014.

.

**Jenis dan Sumber Data**

1. **Jenis data**

Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan oleh penulis adalah berupa data primer yaitu sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). Data primer ini terdiri atas data Usaha Kue Bangkit Syempana yaitu data penjualan, data yang berkaitan dengan penggunaan bahan baku, volume penjualan, harga jual dan data laporan pendapatan dan biaya Usaha Kue Bangkit Syempana tahun 2011 - 2013. Termasuk data anggaran biaya, harga jual dan volume penjualan Usaha Kue Bangkit Syempana tahun 2012-2014.

1. **Sumber data**

Sumber data yang digunakan adalah sumber data internal yaitu laporan laba/rugi yang dikeluarkan oleh usaha kue bangkit Syempana tahun 2011 - 2013. Dan anggaran biaya, harga jual dan volume penjualan tahun 2012 - 2014.

**Teknik Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini maka metode pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Teknik dokumentasi, teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan mengadakan pencatatan, pengumpulan bahan-bahan tertulis, yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang tengah peneliti amati.

Data yang diperoleh dari Usaha Kue Bangkit Riau Syempana adalah :

1. Data realisasi penjualan tahun 2011-2013.
2. Data realisasi biaya usaha tahun 2011-2013.
3. Data harga jual per satuan produk tahun 2011 – 2013.
4. Data anggaran penjualan tahun 2012-2014.
5. Data anggaran biaya usaha tahun 2012-2014.
6. Data anggaran harga jual tahun 2012-2014.

2. Teknik wawancara yaitu melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha kue bangkit Riau Syempana di Pekanbaru untuk mendapatkan informasi-informasi yang diperlukan dalam penelitian.

**Teknik Analisis Data**

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif, untuk mengolah data yang diperoleh dari Usaha Kue Bangkit Riau Syempana. Data yang dikumpulkan dalam bentuk angka kemudian dilakukan interpretasi dan dianalisis untuk memperoleh gambaran mengenai keadaan usaha, selanjutnya diambil suatu kesimpulan berdasarkan teori dan konsep yang relevan. Adapun pengukuran yang digunakan adalah :

1. **Rumus titik impas (*break even point*)**
* *Break even point* (dalam unit) = BEP = FC

 P – VC

* *Break even point* (dalam rupiah) = BEP = FC

 1 - $\frac{P-VC}{S}$

Di mana :

BEP : analisis titik impas (*break even point*)

FC : biaya tetap (*fixed cost*)

VC : biaya variabel per satuan (*variable cost*)

P : harga jual per satuan (*price*)

S : jumlah penjualan (*sales volume*)

1. **Rumus batas keamanan (*margin of safety*)**

*Margin of safety* = Penjualan per budget - Penjualan per BEP x 100%

 Penjualan per budget

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

***Break Even Point***

Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break even*. *Break Even Point* (titik Impas) merupakan suatu bentuk analisis biaya dan volume penjualan yang saling mempengaruhi. *Break Even Point* (titik impas) menjelaskan berapa banyak output yang harus terjual agar tidak menanggung rugi operasi. Berikut perhitungan *break even point* untuk masing-masing tahun, dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2014.

*Break Even Point* pada tahun 2012 adalah:

BEP total (rupiah) = $\frac{Biaya Tetap}{1-\frac{Biaya Variabel}{Penjualan}}$

 = $\frac{53.610.000}{1-\frac{123.218.100}{243.406.500}}$

 =$\frac{53.610.000}{1-0,506}$

 = $\frac{53.610.000}{0,494}$

 = Rp 108.522.267,21

*Break even point* (BEP) tahun 2012 menunjukkan penjualan perusahaan tidak mendapatkan laba maupun tidak mendapatkan rugi. Berdasarkan perhitungan tersebut diketahui *break even point* totaldalam rupiah sebesar Rp 108.522.267,21. Apabila penjualan perusahaan kurang dari BEP maka perusahaan akan mengalami kerugian dan sebaliknya jika penjualan melebihi BEP maka perusahaan akan mendapatkan laba.

*Break Even Point* pada tahun 2013 adalah:

BEP total (rupiah) = $\frac{Biaya Tetap}{1-\frac{Biaya Variabel}{Penjualan}}$

 = $\frac{51.438.000}{1-\frac{127.362.000}{211.558.000}}$

 =$\frac{51.438.000}{1-0,602}$

 = $\frac{51.438.000}{0,398}$

 = Rp 129.241.206,03

*Break even point* (BEP) tahun 2013 menunjukkan penjualan perusahaan tidak mendapatkan laba maupun tidak mendapatkan rugi. Berdasarkan perhitungan tersebut diketahui *break even point* totaldalam rupiah sebesar Rp 129.241.206,03..

Tabel 1. Perbandingan Realisasi Penjualan dengan Penjualan BEP

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tahun** | **Penjualan (Rp)** | **BEP (Rp)** |
| 2012 | 243.406.500 | 108.522.267,21 |
| 2013 | 211.558.000 | 129.241.206,03 |

Sumber : Usaha Kue Bangkit Syempana (data diolah)

Dari hasil analisis *Break Even Point* yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa penjualan yang dilakukan oleh Usaha Kue Bangkit Syempana dari tahun 2012 dan 2013 sudah baik dan telah mencapai titik *Break Even Point* atau titik impas, bahkan penjualan yang dilakukan telah melebihi titik impas dan memberikan laba. Dengan ini dapat diartikan bahwa Usaha Kue Bangkit Syempana dapat menutupi biaya-biaya (tetap dan variabel) untuk setiap tahunnya. Analisis ini juga dapat memberikan informasi berkaitan dengan penentuan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai titik impas.

Perencanaan menentukan seluruh aktivitas untuk mencapai tujuan dan sasaran. Perencanaan diperlukan agar perusahaan dapat mengoperasikan departemen dan mencapai keberhasilan segmen. Oleh karena itu perlu dilakukan analisis *Break Even Point* untuk tahun 2014, agar diketahui berapa jumlah minimal yang harus dijual oleh Usaha Kue Bangkit Riau Syempana agar tidak mengalami kerugian.

*Break Even Point* pada tahun 2014 adalah:

BEP total (rupiah) = $\frac{Biaya Tetap}{1-\frac{Biaya Variabel}{Penjualan}}$

 = $\frac{51.438.000}{1-\frac{130.700.500}{229.670.000}}$

 =$\frac{51.438.000}{1-0,569}$

 = $\frac{51.438.000}{0,431}$

 = Rp 119.345.707,66

*Break even point* (BEP) tahun 2014 menunjukkan penjualan perusahaan tidak mendapatkan laba maupun tidak mendapatkan rugi. Berdasarkan perhitungan tersebut diketahui *break even point* totaldalam rupiah sebesar Rp 119.345.707,66. Apabila penjualan perusahaan kurang dari BEP maka perusahaan akan mengalami kerugian dan sebaliknya jika penjualan melebihi BEP maka perusahaan akan mendapatkan laba. Perhitungan BEP setiap produk adalah sebagai berikut:

Bungkus besar (Rupiah) = $\frac{Biaya Tetap}{1-\frac{Biaya Variabel}{Penjualan}}$

=$\frac{11.753.583}{1- \frac{29.865.064,25}{52.470.000}}$

 = $\frac{11.753.583}{0,431}$

 = Rp 27.270.494,2

Bungkus kecil (Rupiah) = $\frac{Biaya Tetap}{1-\frac{Biaya Variabel}{Penjualan}}$

=$\frac{7.612.824}{1- \frac{19.343.674}{34.000.000}}$

 = $\frac{7.612.824}{0,431}$

 = Rp 17.663.164,73

Kotak besar (Rupiah) = $\frac{Biaya Tetap}{1-\frac{Biaya Variabel}{Penjualan}}$

= $\frac{18.342.790,8}{1- \frac{46.607.798,3}{81.900.000}}$

 = $\frac{18.342.790,8}{0,431}$

 = Rp 42.558.679,35

Kotak kecil (Rupiah) = $\frac{Biaya Tetap}{1-\frac{Biaya Variabel}{Penjualan}}$

= $\frac{13.728.802,2}{1- \frac{34.883.963,45}{61.300.000}}$

 = $\frac{13.728.802,2}{0,431}$

 = Rp 31.853.369,37

BEP dalam item dapat dihitung dengan cara di bawah ini:

Bungkus besar = Rp 27.270.494,2 : Rp 16.500,00

 = 1.653 item

Bungkus kecil = Rp 17.663.164,73 : Rp 10.000,00

 = 1.766 item

Kotak besar = Rp 42.558.679,35 : Rp 21.000,00

 = 2.027 item

Kotak kecil = Rp 31.853.369,37 : Rp 10.000,00

 = 3.185 item

Berdasarkan perhitungan di atas dapat disimpulkan bahwa BEP *mix* tahun 2014 adalah:

BEP *mix* (item) = 1.653 + 1.766 + 2.027 + 3.185 = 8.631 item.

Berdasarkan hasil perhitungan, diketahui BEP untuk masing-masing produk yaitu untuk bungkus besar sebesar Rp 27.270.494,2 atau sebanyak 1.653 item, bungkus kecil sebesar Rp 17.663.164,73 atau sebanyak 1.766 item, sedangkan untuk kotak besar sebesar Rp 42.558.679,35 atau sebanyak 2.027 item, dan untuk kotak kecil sebesar Rp 31.853.369,37 atau sebanyak 3.185 item.

***Margin of Safety***

Informasi yang dikembangkan dari analisis impas menyuguhkan data tambahan yang berguna seperti marjin pengaman, yang menunjukkan berapa banyak penjualan boleh turun dari jumlah penjualan tertentu sebelum perusahaan mengalami keadaan impas, yakni sebelum perusahaan menderita kerugian. *Margin of Safety* adalah penjualan sesungguhnya di atas volume penjualan BEP. Informasi mengenai *Margin of Safety* juga dapat menunjukkan mengenai risiko usaha suatu perusahaan (Armila Krisna, 2006).

*Margin of Safety* pada tahun 2014 dapat dihitung sebagai berikut :

*MoS* = $\frac{Anggaran Penjualan-Penjualan BEP}{Anggaran Penjualan}$x 100%

= $\frac{229.670.000- 119.345.707,66}{229.670.000}$ x 100%

= 48,04%

*MoS* Rupiah = Persentase *MoS* x Anggaran Penjualan

= 48,04% x Rp 229.670.000

= Rp 110.333.468

*Margin of Safety* menunjukan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even*.Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. *Margin of safety* tahun 2014 sebesar 48,04% menunjukan bahwa jumlah penjualan yang nyata berkurang atau menyimpang lebih besar dari 48,04% (dari penjualan yang direncanakan) perusahaan akan menderita rugi. Semakin kecil *MoS* berarti semakin cepat perusahaan menderita kerugian, dalam hal ini terdapat penurunan jumlah penjualan yang nyata. Hasil perhitungan *Margin of Safety* di atas dapat dilihat bahwa batas maksimum penjualan boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Untuk tahun 2014, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp 110.333.468 atau sebesar 48,04% dari penjualan yang telah dianggarkan.

**Penjualan Minimal**

Kondisi persentase laba operasi yang menurun pada tahun 2013, membuat perusahaan tidak merencanakan laba operasi yang tinggi. Laba yang direncanakan pada tahun 2014 sebesar 24% atau sebesar Rp 55.120.800 yang diperoleh dari (24% x Rp 229.670.000), maka penjualan minimalnya dapat dihitung dengan cara berikut:

Penjualan minimal = $\frac{biaya tetap+laba yang diinginkan}{1-\frac{biaya variabel}{penjualan}}$

 = $\frac{51.438.000 + 55.120.800}{1-\frac{130.700.500}{229.670.000}}$

 = $\frac{106.558.800}{0,431}$

 = Rp 247.236.194,9

Berdasarkan perhitungan di atas, laba yang ditargetkan oleh perusahaan sebesar Rp 55.120.800 akan terealisasi jika tercapai penjualan minimal sebesar Rp 247.236.194,9.

**Pembahasan**

Analisis Biaya-Volume-Laba (Cost Volume Profit Analysis-CVP) berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Analisis ini merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan volume penjualan (Carter, 2009). Selain itu, analisis biaya, volume dan laba ini dapat digunakan untuk hal-hal sebagai berikut :

1. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahan tidak menderita kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan.
5. Menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan (Bastian dan Nurlela, 2006).

Analisis *break even point* (titik impas) pada Usaha Kue Bangkit Syempana menunjukkan bahwa titik impas atau BEP yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2014 yaitu sebesar Rp 119.345.707,66. Dan untuk mencapai laba yang telah ditetapkan pada tahun 2014 yaitu sebesar 24% atau sebesar Rp 55.120.800, maka usaha kue bangkit Syempana harus melakukan penjualan minimal sebesar Rp 247.236.194,9. Berdasarkan hasil analisis, realisasi penjualan yang dilakukan oleh Usaha Kue Bangkit Syempana pada tahun 2012 dan 2013 sudah baik dan telah mencapai titik *Break Even Point* atau titik impas, bahkan penjualan yang dilakukan telah melebihi titik impas dan memberikan laba.

Salah satu manfaat dari analisis *break even point* yaitu pemilik usaha ataupun manager dapat mengetahui *Margin of safety* dari usahanya yaitu penjualan sesungguhnya di atas volume penjualan BEP. *Margin of Safety* juga memberi petunjuk tentang sampai seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Untuk tahun 2014, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan pada usaha kue bangkit Syempana adalah sebesar Rp 110.333.468 atau sebesar 48,04% dari penjualan yang telah dianggarkan. *Margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. Oleh karena itu, pemilik harus memperhatikan hal ini agar usahanya tidak mengalami kerugian.

Oleh karena itu, analisis BEP sebaiknya diterapkan dalam perencanaan laba perusahaan dikarenakan dapat memberikan informasi-informasi yang berkaitan dengan pencapaian laba sesuai dengan yang diinginkan, sehingga dapat membantu manager ataupun pemilik usaha dalam pengambilan keputusan perusahaan.

Untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), manajemen dapat menempuh berbagai langkah misalnya:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin (Marihot dan Dearlina, 2005;172).

**PENUTUP**

**Simpulan**

Berdasarkan pembahasan dan perhitungan yang telah dilakukan oleh penelitipada bab sebelumnya, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Perencanaan laba menggunakan analisis *break even point* membutuhkan adanya biaya, dan biaya–biaya yang terjadi harus dapat dipisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel.
2. Selama tahun 2012 dan 2013 dapat dilihat bahwa di setiap tahunnya, penjualan yang dilakukan sudah baik dan selalu berada di atas titik impas dengan kata lain perusahaan sudah mampu mencapai keuntungan di setiap tahunnya.
3. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan analisis *Break Even Point*, BEP yang dihasilkan agar tidak mengalami kerugian pada perencanaan penjualan tahun 2014 adalah sebesar Rp 119.345.707,66.
4. *Margin of Safety* menunjukan jarak antara penjualan tertentu dengan penjualan pada *break even*. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan, pada tahun 2014 *margin of safety* yang dicapai usaha kue bangkit Syempana sebesar 48,04%.
5. Untuk mencapai laba yang telah ditetapkan pada tahun 2014 sebesar Rp 55.120.800, maka Usaha Kue Bangkit Syempana harus melakukan penjualan minimal sebesar Rp 247.236.194,9.

**Rekomendasi**

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah diuraikan, maka saran yang dapat diajukan kepada pihak Usaha Kue Bangkit Riau Syempana adalah:

1. Sebaiknya perusahaan menggunakan analisis BEP untuk merencanakan laba secara tepat dan mengetahui jumlah penjualan minimal untuk mencapai laba tersebut. Dan sebelum menggunakan analisis BEP, sebaiknya dilakukan pemisahan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Hal ini untuk mempermudah dan mendapat perhitungan yang tepat dan akurat.
2. Melakukan perhitungan *margin of safety* sangat dianjurkan agar manajemen dapat mengontrol penjualan untuk mencegah penurunan penjualan yang mengakibatkan kerugian pada perusahaan.
3. Agar perencanaan laba yang telah ditetapkan setiap tahunnya dapat tercapai, sebaiknya Usaha Kue Bangkit Syempana meningkatkan volume produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap kenaikan laba.

**DAFTAR PUSTAKA**

Armila Krisna Warindrani, 2006. *Akuntansi Manajemen.* Yogyakarta: Graha Ilmu.

Bastian Bustami dan Nurlela, 2006. *Akuntansi Biaya, Tingkat Lanjut*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Carter, W.K., 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 14. Buku 2. Terjemahan: Krista. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Marihot Manullang dan Dearlina Sinaga, 2005. *Pengantar Manajemen keuangan*. Yogyakarta: Penerbit Andi.