

ANALISIS *BREAK EVENT POINT* PENJUALAN KUE TRADISIONAL KHAS BANJAR DI TEMBILAHAN – INDRAGIRI HILIR

NELVA SISKAWATI

Nelva.siskawati@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine how the BEP analysis of the Banjar Typical Cake sales for one month(30 day). The analysis method used in this study was to use the Break Event Point analysis method formula. From the results of the analysis it was found that the sale of the typical banjar cake would break even or be biased or be said to not experience a loss or profit when the sales volume of 81 pcs with the amount obtained Rp. 404.615,38

Keywords: Break Event Point

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Bagaimana analisis BEP dari penjualan Kue Khas Banjar selama satu bulan (30 hari).Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan rumus metode analisis Break Event Point. Dari hasil analisis di peroleh bahwa penjualan kue khas banjar ini akan mengalami titik impas atau bias atau dikatakan tidak mengalami rugi atau untung pada saat volume penjualan sebesar 81 pcs dengan jumlah yang diperoleh Rp. 404.615,38.

Kata Kunci : Break Event Point

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia memiliki kekayaan kuliner tradisional yang tersebar luas di berbagai daerah. Bukan saja di daerah Banjarmasin namun di Tembilahan-Indragiri Hilir pun kue Tradisional Khas Banjar ini rata- rata menjadi kue favorit Masyarakat sekitar.

Biasanya Kue Khas Banjar selalu di minati dan di nikmati sebagai menu hidangan untuk buka puasa di bulan Ramadhan. Namun seiring berjalannya waktu kue tradisional khas Banjar ini menjadi kue favorit yang Memiliki cita rasa khas sehingga membuat makanan tradisional tersebut banyak diburu ketika ada perayaan penting, seperti pernikahan atau bahkan hari besar keagamaan yang sering diadakan masyarakat sekitar. Oleh karena itu Penulis sangat tertarik untuk meneliti apakah penjualan kue tradisional

khususnya kue khas Banjar memperoleh nilai BEP selama sebulan penuh Ramadhan.

1.1 Masalah

1. Bagaimana Penaksiran dan peramalan biaya penjual Kue Khas Banjar?
2. Bagaimana penetapan harga penjualan Kue Khas Banjar?
3. Bagaimana analisis BEP dari penjualan Kue Khas Banjar?

1.2 Tujuan

1. Untuk mengetahui Bagaimana Penaksiran dan peramalan biaya penjual Kue Khas Banjar.
2. Untuk mengetahui Bagaimana Penetapan harga Kue Khas Banjar.
3. Untuk mengetahui Bagaimana analisis BEP dari penjualan Kue Khas Banjar.

TINJAUAN TEORI

Pengertian Biaya (cost) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi (Firdaus dan Wasilah, 2013:22). Biaya atau cost adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu (Bustami dan Nurlela, 2013:7).

Penaksiran dan Peramalan Biaya

Penaksiran atau estimasi biaya adalah salah satu aspek yang paling penting dari fungsi perencanaan manajemen dan pengambilan keputusan. Estimasi biaya adalah pengembangan penegasan hubungan antara objek biaya dengan "*cost drivernya*" untuk tujuan peramalan biaya (Blocher, dll, 2000;250).

Penaksiran biaya dapat dilakukan oleh perusahaan untuk keperluan perusahaan dalam waktu jangka pendek maupun untuk waktu jangka panjang. Pemahaman fungsi biaya untuk waktu jangka pendek akan membantu pengambil keputusan untuk menilai optimalisasi tingkat *output* perusahaan.

Untuk waktu jangka panjang, fungsi biaya akan bermanfaat bagi pengambil keputusan dalam mempertimbangkan untuk melakukan ekspansi.

Sebelumnya yang perlu dipahami terlebih dahulu adalah perbedaan Antara penaksiran dan prakiraan (peramalan) fungsi biaya. Penaksiran fungsi biaya merupakan proses untuk menentukan nilai koefisien suatu fungsi biaya suatu produk. Pada sisi yang lain, prakiraan (peramalan) fungsi biaya bertujuan untuk meramalkan biaya di masa yang akan datang.

a) Tujuan Penaksiran Fungsi Biaya.

Untuk mengevaluasi penentuan biaya produk, yaitu apakah penentuan biaya produk oleh perusahaan telah optimal. Perkiraan fungsi biaya dimaksudkan untuk sebagai sumber informasi didalam merencanakan biaya produksi produk jika perusahaan akan menambah kapasitas produksinya.

b) Penaksiran Biaya Jangka Pendek.

Terdapat tiga metode penaksiran fungsi biaya jangka pendek, Antara lain :

1. Ekstrapolasi sederhana

Ekstrapolasi sederhana merupakan metode untuk menentukan fungsi biaya dengan cara mengekstrapolasi tingkat biaya marginal atau biaya variabel rata-rata saat ini (ke belakang atau ke depan) pada tingkat-tingkat output lainnya (Arsyad, 2011).

2. Analisis Gradien

Analisis gradien merupakan analisis yang bertujuan untuk mengetahui tingkat perubahan biaya total pada interval output tertentu (Arsyad 2011). Tujuan analisis ini adalah untuk mengetahui biaya marginal karena adanya pertambahan output. Secara matematis, analisis gradien dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Gardien} = \frac{DTC}{DQ}$$

3. Analisis regresi dengan data runtut-waktu (time-series)

Metode ini digunakan jika perusahaan memiliki catatan (data) biaya produksi perusahaan dari waktu-waktu. Untuk menaksir data biaya produksi perusahaan dengan jumlah yang relatif banyak, kita dapat menggunakan analisis regresi dengan menggunakan bantuan software statistik.

c) Penaksiran Biaya Jangka Panjang.

Penaksiran biaya jangka panjang pada dasarnya sama dengan penaksiran biaya jangka pendek, tetapi yang membedakan adalah jumlah perusahaan. Untuk menganalisis fungsi produksi pada beberapa perusahaan yang berbeda, dapat digunakan penaksiran biaya jangka panjang berdasarkan pada kondisi tersebut, penaksiran biaya jangka

panjang menggunakan data seksi silang.

d) Peramalan Biaya

Peramalan biaya diperlukan apabila keputusan-keputusan yang akan kita ambil mencakup tingkat biaya untuk periode-periode yang akan datang, seperti dalam keputusan mengikat kontrak, keputusan untuk membeli atau membuat sendiri, atau keputusan-keputusan lain yang mempunyai implikasi biaya bukan hanya pada periode sekarang (Arsyad, 2011). Terdapat faktor-faktor yang dapat menentukan peramalan biaya di masa mendatang (Arsyad, 2011), yaitu:

1. Perubahan Produktivitas faktor produksi

Adanya Perubahan produktivitas faktor produksi seperti peningkatan kapasitas mesin produksi, akan dapat dijadikan dasar untuk meramalkan biaya produksi perusahaan di masa yang akan datang.

2. Perubahan harga faktor (input) produksi

Adanya perubahan harga faktor (input) produksi seperti peningkatan harga mesin produksi yang baru, juga dapat dijadikan dasar untuk meramalkan biaya produksi perusahaan di masa yang akan datang.

2.2 Strategi Penetapan Harga

A. Strategi Penetapan Harga

Sebagai konsekuensi dari adanya kekuatan untuk menentukan harga produk dalam pasar persaingan monopolistik, oligopoli, dan monopoli maka bentuk kurva permintaan perusahaan memiliki slope negatif pada gambar kurva keseimbangan perusahaan

- Kurva penerimaan marginal (*Marginal Revenue - MR*) memiliki kurva serupa dengan kurva permintaan, kecuali jika MR terletak di bawah kurva permintaan itu sehingga $MR < D$
- Titik keseimbangan perusahaan dicapai dengan cara menciptakan kondisi yang memaksimalkan

keuntungan ekonomis, yaitu : penerimaan merjinal sama dengan biaya marginal ($MR = MC$)

- Keuntungan Ekonomis = Penerimaan Total - Biaya Ekonomis Total
- Keuntungan Ekonomis = Penerimaan Total - Biaya Eksplisit (atau Biaya Akuntansi) - Keuntungan Normal (atau Biaya Implisit / Opportunity Cost)

Kurva penawaran jangka pendek untuk perusahaan yang beroperasi dalam semua struktur pasar, diturunkan dari sebagian kurva biaya marginal yang berada diatas variable rata-rata minimum (AVC).

Jika semua harga input adalah konstan selama industri itu berkembang, maka kurva penawaran jangka panjang untuk industri adalah penjumlahan horizontal dari semua kurva biaya marginal perusahaan.

a.) Aturan-aturan penetapan harga dalam semua jenis struktur pasar:

- Jika harga produk lebih besar daripada biaya total rata-rata ($P > ATC$), perusahaan harus beroperasi pada titik keseimbangan perusahaan, supaya dapat memberikan nilai keuntungan maksimum
- Jika harga produk lebih besar daripada biaya total rata-rata ($AVC < P < ATC$) maka perusahaan harus tetap beroperasi pada titik keseimbangan supaya kerugian ekonomis bisa di minimalisir.
- Jika $P < AVC$ maka perusahaan sebaiknya menutup usahanya atau memberhentikan produksi, agar perusahaan hanya menderita kerugian akibat biaya tetap total ($\pi = -TFC$)

b.) Beberapa metode penempatan harga produk (simple):

- Berdasarkan *markup* atas biaya total rata-rata (ATC) atau sering disebut metode **cost-plus pricing**. Rumusnya adalah dengan menambahkan ATC yang telah terhitung dengan

presentase profit yang diinginkan.

- Menggunakan angka unik, atau bisa juga dengan metode *bundling*, misalnya, beli 1 sepatu harganya Rp. 400.000 tapi beli 3 sepatu harga totalnya Rp. 1.000.000
- Penetapan harga untuk penetrasi pasar, biasanya ditetapkanlah harga yang lebih rendah dari harga normal, yang sering disebut harga promosi.

Beberapa kondisi yang harus dipenuhi untuk menerapkan praktik harga promosi:

- a) Permintaan tergolong elastis
- b) Jika tercapai kondisi *economies of scale*, atau terjadi kurva kepuasan yang semakin menurun
- c) Jika memang ingin 'menghambat' perusahaan lain untuk masuk kedalam pasar yang sedang kita garap
- d) Jika ingin meraih pangsa pasar secepat mungkin, atas dasar psikologis maupun atas dasar kompetitif
- e) Jika sedang ingin masuk ke pasar baru, dengan pendekatan penekanan bahwa produk kita memang murah

2.3 BEP (BREAK EVEN POINT)

a. Defenisi BEP

BEP (titik pulang pokok) adalah keadaan suatu usaha ketika tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. BEP sebagai alat analisis untuk mengambil kebijakan dalam suatu perusahaan.

Rumus BEP/analisis break even (Analisis balik modal) digunakan untuk menentukan hal-hal seperti:

- Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian
- Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh

tingkat keuntungan tertentu

- Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan
 - Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan
- b. Analisis BEP dapat memberikan hasil yang memadai, apabila asumsi berikut terpenuhi :
 - Perilaku penerimaan dan pengeuaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat sepanjang yang relevan
 - Biaya dapat dipisahkan Antara biaya tetap dan biaya variable
 - Efisien dan produktivitas tidak berubah
 - Harga jual tidak berubah
 - Biaya-biaya tidak berubah
 - Bauran penjualan akan konstan
 - Tidak ada perbedaan yang signifikan Antara persediaan awal da persediaan akhir.
 - c. Pendekatan dalam menghitung BEP
 - 1) Pendekatan persamaan
 - ✚ $Y = cx - bx - a$
 - Y = Laba
 - C = harga jual per unit
 - X = jumlah produk
 - Baiaya variable satuan
 - a = biaya tetap total
 - cx = hasil penjualan
 - bx = baiaya variable total
 - ✚ $X(\text{BEP dalam unit}) = a / (c - b)$
 - ✚ $CX(\text{BEP dalam unit}) = ac / (c - b) = a / (1 - b/c)$
 - 2) Pendekatan Margin Kontribusi
 - Menggunakan nilai penjualan total (total revenue =TR) dengan biaya variable total (total Variabel cost =TVC)
 - Mengurangkan harga jual per unit dengan biaya variable per unit guna menghitung margin kontribusi per unit.
 - 3) Pendekatan Grafis

Dalam pendekatan grafis, BEP digambarkan sebagai titik potong Antara grafis penjualan dengan biaya total (Biaya total =

Biaya tetap + Biaya variable) X
(unit)

d. Biaya Tetap Vs Biaya Variabel

Dalam hubungannya dengan volume produksi :

1. Biaya Variabel

Karakteristik :

- ✓ Biaya berubah total sebanding perubahan tingkat aktivitas
- ✓ Biaya satuan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan (biaya satuan konstan)

Contoh dalam perusahaan furniture

- Biaya perlengkapan
 - Biaya bahan bakar
 - Biaya sumber tenaga
 - Biaya perkakas kecil
 - Asuransi aktiva tetap dan kewajiban
 - Gaji satpam dan pesuruh pabrik
- 2. Biaya Tetap

Karakteristik:

 - ✓ Totalitas tidak berubah terhadap perubahan tingkat aktivitas
 - ✓ Biaya satuan berbanding terbalik terhadap perubahan volume kegiatan

Contoh dalam perusahaan furniture

- Biaya penyusutan
- Gaji eksekutif
- Pajak bumi dan pembangunan
- Amortisasi paten
- Biaya penerimaan barang
- Biaya komunikasi
- Upah lembur

3. Pembahasan

3.1 Penaksiran Harga Penjualan Kue Khas Banjar

Penaksiran atau estimasi adalah salah satu aspek yang paling penting dari fungsi perencanaan manajemen dan pengambilan keputusan. Estimasi biaya adalah pengembangan penegasan hubungan antara objek biaya dengan "cost drivernya" untuk tujuan peramalan biaya (Blocher, dll, 2000: 250). Konsep biaya incremental mempunyai peran yang sangat fundamental dalam pembuatan keputusan biaya jangka pendek. Biaya incremental selain mencakup biaya

variable, cakup setiap perubahan biaya tetap (fixed cost). Dalam jangka pendek, beberapa pos biaya tetap dapat mengalami kenaikan, karena seringkali fasilitas –fasilitas produksi (input – input tetap) yang ada menghadapi kendala untuk mencapai kapasitas produksinya secara penuh sehingga fasilitas – fasilitas tersebut perlu ditambah.

Produk yang penulis teliti adalah aneka kue tradisional (khas banjar) yang dijual seperti kue amparan tatak, kue kararaban dan kue nasi antah dengan harga jual persatu iris/pcs adalah Rp. 5.000.

❖ Penaksiran harga berdasarkan rumus

Minggu	Jumlah output	Biaya variable total
Minggu 1	216	383,500
Minggu 2	216

Untuk menghitung biaya pada minggu ke dua, kita dapat menghitung terlebih dahulu biaya variable per unitnya yaitu:

- Biaya variable/unit.
= Biaya variable total/jumlah output
= 383,500/216
= 1,775

Selanjutnya menghitung tambahan biaya variable yang disebabkan adanya pertambahan jumlah output yang diproduksi.

- Tambahan jumlah output
= Output minggu ke-2 output minggu ke-1
= 216-216
=0 unit
- Tambahan biaya variabelnya adalah
= 0 unit X 1,775
= 0 unit

- Biaya variable minggu ke 2
= vc minggu pertama + tambahan vc
= Rp. 383,500 + Rp. 0
= Rp. 383.500

Jadi diketahui :

Minggu	Jumlah output	Biaya variable total
Minggu 1	216	383,500
Minggu 2	216	383, 500

❖ Penaksiran harga fakta lapangan

- Biaya variable per unit
= Biaya variable total / jumlah output
= 383,500/ 216
= 1,775
- Tambahan jumlah output
= output m-2 – output m-1
=216 - 216
= 0 unit

Jadi diketahui fakta dilapangan biaya variable/unit adalah 1,775 dengan tambahan jumlah output adalah 0 tidak ada penambahan output sehingga tidak ada penambahan biaya variable. Jumlah output minggu 1 dengan minggu ke 2 tetap 216 dengan biaya variable total 383,500.

3.2 Strategi Penetapan Harga Penjualan Kue Khas Banjar

Penetapan harga merupakan suatu proses untuk menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh atau diterima oleh perusahaan dari produk atau jasa yang di hasilkan.

Penetapan harga telah memiliki fungsi yang sangat luas didalam program pemasaran. Menetapkan harga berarti bagaimana mempertautkan produk kita dengan aspirasi sasaran pasar, yang berarti pula harus mempelajari kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen. Hingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli, arus keuangan, dan dalam menentukan posisi merek. Karena hal tersebut harga menjadi suatu atau

standar mengenai mutu produk sehingga pembeli mengalami kesulitan dalam mengkritisi produk yang kompleks.

Penetapan harga yang dilakukan penulis salah satunya dengan penetapan harga pesaing / kompetitor, dengan menggunakan harga competitor sebagai referensi dimana pelaksanaannya lebih cocok untuk produk yang standar dengan kondisi pasar oligopoli.

Persaingan cenderung sangat kompetitif. Dan salah satu pertimbangan konsumen memiliki barang adalah harga. Jadi dalam strategi penetapan harga produk penulis menetapkan harga setingkat dengan produk pesaing yang kualitasnya sama. Seperti kue yang dijual dipasaran harganya Rp. 5000/ pcs dan untuk produk (kue) yang dimiliki juga ditetapkan harga yang sama yaitu Rp. 5000/pcs.

3.3 Analisa BEP Dari Penjualan Produk Kue Khas Banjar selama 1 bulan

Analisa *Break Event Point* (BEP) adalah titik dimana perusahaan belum memperoleh keuntungan tetapi juga tidak dalam kondisi rugi. Atau BEP merupakan suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan Antara biaya tetap, biaya variable, keuntungan dan volume aktivitas. Masalah BEP baru akan muncul dalam perusahaan apabila perusahaan tersebut mempunyai Biaya Variable dan Biaya Tetap. Suatu perusahaan dengan volume produksi tertentu dapat menderita kerugian dikarenakan penghasilan penjualannya hanya mampu menutup biaya variable dan hanya bisa menutup sebagian kecil biaya tetap.

Analisa BEP tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan apakah mencapai titik BEP, akan tetapi analisa BEP mampu memberikan informasi kepada pinjaman perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Analisa BEP Kue Khas Banjar

VOLUME PENJUALAN

Untuk mengetahui tingkat volume penjualan Kue Khas Banjar, akan diketahui biaya-biaya yang akan

dikeluarkan oleh perusahaan tersebut selama sebulan sebagai berikut :

Dalam satu hari usaha tersebut dapat membuat kue sebanyak 24 pcs dengan harga jual Rp. 5.000 per potong. Dari hasil produksi tersebut dapat dihitung pendapatan dalam satu hari sejumlah Rp. 120.000 per hari. Jika dihitung untuk jumlah produksi selama (30 hari) maka :

24 pcs perhari x 30hari = 720 pcs/potong Kue.

Sehingga pendapatan selama 30 hari :

720 pcs/potong per bulan x Rp.5000 = Rp. 3.600.000,- per 30 hari

Biaya Bahan Baku Kue Khas Banjar Selama Satu Bulan

No.	Jenis bahan baku	Kebutuhan bb	Harga satuan	Total biaya
1.	Tepung beras	13 kg	Rp. 15.000	Rp. 195.000
2.	kelapa	36 biji	Rp. 4.000	Rp. 144.000
3.	Gula Putih	6 kg	Rp. 12.000	Rp. 72.000
4.	Beras pulut	5 kg	Rp. 15.000	Rp. 75.000
5.	Gula Merah	12 kg	Rp. 15.000	Rp. 180.000
6.	Tepung gandum	5 kg	Rp. 8.000	Rp. 40.000
7.	Nangka		Rp. 7.000	Rp. 42.000
8.	Hadas manis	¼ gram	Rp. 2.000	Rp. 14.000
Total				Rp. 762.000

Biaya Perlengkapan Kue Khas Banjar Selama Satu Bulan

NO	Jenis	Banyak nya	Harga Satuan	Total
1.	Kertas nasi	8 ikat	Rp. 1.000	Rp. 8.000
2.	Plastik	5 bungkus	Rp. 3000	Rp. 15.000
3.	Gas elpiji	8tabung	Rp. 30.000	Rp. 240.000

Total	Rp. 263.000
-------	-------------

Biaya variable dan Biaya Tetap Kue Khas Banjar Selama Satu Bulan

No.	Jenis	Biaya Variable	Biaya Tetap
1	Biaya bahan baku	Rp. 762.000	
2	Biaya transportasi	Rp. 5.000	
3	Biaya perlengkapan		Rp. 263.000
Total		Rp. 767.000	Rp. 263.000

PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT

Dalam menentukan BEP dibutuhkan data-data seperti harga jual per porsi, total biaya tetap, volume penjualan, total biaya variable dan biaya variable per porsi.

$$BEP \text{ (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual} - \text{biaya variable/porsi}}$$

$$BEP \text{ (Unit)} = \frac{263.000}{5000 - 1763} = 81,24$$

$$BEP \text{ (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variable}}{\text{Harga jual}}}$$

$$BEP \text{ (Rp)} = \frac{263.000}{1 - 1763/5000} = Rp. 404.615,38$$

PERHITUNGAN MARGIN OF SAFETY

Perhitungan MOS berguna untuk terhindarkan kerugian. Selain itu perhitungan ini juga berguna untuk mengetahui jumlah maksimum dalam penurunan penjualan supaya tidak mengalami kerugian.

$$MOS \text{ (Rp)} = \text{Penjualan} - \text{Penjualan BEP}$$

$$= Rp. 3.600.000 - Rp. 406.240,34$$

$$= Rp. 3.193.760,-$$

$$MOS \text{ (%) } = \frac{\text{Penjualan} - \text{penjualan BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100$$

$$MOS (\%) = \frac{3.600.000 - 406.240,34}{3.600.000} \times 100$$

$$= 11,18\%$$

LABA YANG DIHARAPKAN

Laba yang diharapkan adalah laba yang diinginkan untuk periode penjualan di masa yang akan datang. Pada kasus ini penjualan kue tradisional menginginkan tambahan laba sebesar 90% dari laba sebelumnya.

Laba diharapkan = (presentase laba harap
x laba bersih) + laba
bersih

$$= (90\% \times \text{Rp.}890.000) +$$

$$\text{Rp.} 890.000$$

$$= \text{Rp.} 1.691.000$$

Volume Penjualan

$$= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{Harga Jual} + \text{Biaya Variabel/porsi}}$$

Volume Penjualan

$$= \frac{263.000 + 1.691.000}{5000 + 1763} = 288,92 \text{ unit}$$

RANGKUMAN HASIL PEELITIAN

Total penjualan	Rp. 3.600.000
Laba bersih	Rp. 890.000
BEP (unit)	81,24 unit
BEP (Rp)	Rp. 404.615,38
Margin of safety (Rp)	Rp. 3.193.760,-
Margin of safety (%)	11,18%
Laba Yang Diharapkan	Rp 1.691.000
Volume Penjualan	288,92 unit

banjar ini akan mengalami titik impas atau bias atau dikatakan tidak mengalami rugi atau untung pada saat volume penjualan sebesar 81 pcs dengan jumlah yang diperoleh Rp. 404.615,38

2. Nilai margin of safety diperoleh sebesar Rp. 3.193.760,- dan 11,18%. Jadi penjualan kue khas banjar diperbolehkan mengalami penurunan penjualan sebesar Rp. 3.193.760,- atau 11,18% dari penjualan. Jika penjualan menurun lebih dari 11,18% maka akan mengalami kerugian

4. PENUTUP

KESIMPULAN

1. Nilai Bep dalam rupiah dan dalam unit uang diperoleh sebesar 81 pcs dengan jumlah pendapatan Rp. 404.615,38 jadi penjualan kue khas

- Arsyad, Azhar. (2011). Media Pembelajaran. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Blocher, Edward J, dkk . 2000. "Manajemen Biaya Dengan Tekanan Stratejik". Salemba empat: Jakarta
- Bustami B., Nurlela. 2013. Akuntansi Biaya. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Carter, K. William. 2009. Akuntansi Biaya. Jilid Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Dunia, Firdaus A. dan Wasilah Abdullah. 2012. Akuntansi Biaya. Edisi 3. Jakarta: Salemba , Empat.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2010. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Edisi 9. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. 2012. Analisis Laporan Keuangan. Edisi 5. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mardalis. 2006. Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Martono, Harjito, Agus. 2004. Manajemen Keuangan. Yogyakarta: Ekonisia.
- Mulyadi. 2009. Akuntansi Biaya. Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Riyanto, Bambang. 2010. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Kelima. Yogyakarta:BPFE