



JURNAL MANAJEMEN DAN AKUNTANSI

P-ISSN 2339-0603

E-ISSN 3032-7660

E-mail: analisa.journal@untag-banyuwangi.ac.id

ANALISIS BREAK EVENT POINT (BEP) PADA RUMAH INDUSTRI KERUPUK DEVI LAROS BANYUWANGI

Khusnul Khotimah

Program Studi Manajemen

Universitas 17 Agustus 1945 Banyuwangi

*Email: khusnuskh@gmail.com

Abstract: Break even point analysis as the basis for determining the right selling price policy to optimize profitability in the CV cracker industry. Devi Laros Banyuwangi. The purpose of this study is to determine and analyze the effect of selling prices based on break even points (break even point) on company profitability. The object used in this study is the CV. Devi Laros Banyuwangi. In this study the problem raised is the determination of the product selling price. Data obtained from this study analyzed its profitability optimization before using the break even point selling price method, then selling price and net profit planning the following year using a break even point analysis and analyzed profitability optimization. The data analysis method uses a quantitative method that is to calculate data with cost-volume-profit analysis to analyze the effect of break even points on company profitability. Based on the calculation results, it can be seen that in 2017 the calculation of the quantity of 28,080 balls with a selling price of Rp. 80,000 get a break even point of Rp. 545,078,058. The level of profit or profitability of the company during the period 2015 - 2017 tends to increase. The profitability of the company increases after setting its selling price using cost-volume-profit analysis. The old selling price of Rp. 80,000, while the new selling price of Rp. 82,000. The ratio of operating profit using the old price of 0.2777 while the ratio of operating profit using the new price of 0.2929 means an increase in the ratio of operating profit from the old price to the new price.

Article History

Keywords

Break Event Point,
Harga Jual,
Profitabilitas

INTRODUCTION

Setiap perusahaan dalam menjalankan selalu membutuhkan sarana strategis dalam penentuan harga jual yang mana penetapan harga jual tersebut tidak terlepas dari pengaruh internal maupun eksternal pasar (kondisi usaha). Penjualan maupun biaya merupakan dasar dalam penetapan harga jual. Untuk itu pihak manajemen perusahaan harus bisa mengefektifkan penjualan. Salah satu cara pengefektifan tersebut adalah menetapkan harga jual. Dengan

menetapkan harga jual yang tepat, diharapkan adanya peningkatan terhadap perolehan laba perusahaan, karena laba adalah aspek terpenting dalam menjalankan usaha atau operasional perusahaan.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan (Mulyadi, 2005:14). Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan juga mempengaruhi volume produksi, sedangkan volume produksi akan mempengaruhi biaya.

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba maksimum. Besar kecilnya laba yang dapat dicapai merupakan keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan. Untuk dapat mengetahui posisi suatu perusahaan dalam pencapaian laba, dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya dengan analisis titik impas (*break even point*). Analisa *break even point* (BEP) diperlukan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya baik yang bersifat tetap maupun variable dan laba rugi.

Dengan menggunakan analisis BEP, pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan yang berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya, dan laba. Analisis ini juga memudahkan pimpinan perusahaan untuk mengambil keputusan dalam rangka menghadapi persaingan dengan produk sejenis dari perusahaan lain.

Perusahaan CV. Devi Laros Banyuwangi adalah perusahaan yang memproduksi kerupuk ikan mentah, dimana perusahaan ini melayani pemesanan kerupuk ikan mentah baik dari Banyuwangi atau luar Banyuwangi. Selama berdirinya perusahaan ini, penentuan harga jual hanya didasari oleh perhitungan antara pembelian bahan baku, ongkos produksi, dan hasil produksi, tanpa melakukan perhitungan dengan menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP), sehingga perusahaan masih mengalami kendala ketika terjadi perubahan harga maupun ketersediaan barang sebagai bahan baku dari pembuatan kerupuk ikan mentah yang akan berimbas kepada penjualan kerupuk ikan mentah ke konsumen. Laba perusahaan terkadang tidak sebanding dengan besarnya biaya pembelian bahan dan biaya produksi, sehingga untuk memenuhi biaya produksi dan pembelian barang, perusahaan harus mencari dana tambahan. Hal ini menyebabkan, kurang optimalnya laba perusahaan dikarenakan perusahaan belum menemukan metode yang tepat dalam menentukan harga jual produksi.

Untuk dapat bertahan hidup dan tumbuh menjadi lebih besar, dan menjalankan kegiatannya maka perusahaan harus memperoleh laba yang optimal. Tetapi, tidak selamanya perusahaan selalu memperoleh laba, adakalanya perusahaan juga mengalami kerugian. Kondisi paling buruk agar perusahaan tidak mengalami kerugian disebut kondisi *Break Even Point*, yaitu pada saat perusahaan tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian. Analisis BEP dapat digunakan perusahaan dalam mengambil keputusan strategis di masa yang akan datang

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini variabel yang dipertimbangkan dan akan dianalisis terdiri dari :

Harga Jual

Penetapan harga jual merupakan suatu bentuk kebijaksanaan dalam menentukan nilai dari unit yang diproduksi, dan dinyatakan dalam satuan rupiah. Penetapan harga jual itu sendiri selalu terikat terhadap biaya keseluruhan dan laba, baik yang ditentukan perusahaan itu sendiri maupun

yang ditentukan oleh pasar. Penentuan harga jual dalam penelitian ini yaitu penentuan harga jual pada periode tahun 2018.

Komponen Biaya

Merupakan sistematika analisis dengan menggunakan pendekatan matematis, untuk mengetahui titik impas antara penjualan dan jumlah keseluruhan biaya, berupa biaya tetap dan variabel. Biaya yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Biaya Tetap Karakteristik biaya ini adalah jumlah total biaya selalu tetap sampai range produksi tertentu dan biaya perunit semakin kecil saat kuantitas semakin banyak. Biaya tetap yang dimaksud adalah biaya tetap pada periode akhir tahun 2015-2017. Biaya – biaya yang termasuk biaya tetap pada CV. Devi Laros meliputi :Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung Meliputi biaya tenaga kerja Direktur pemilik, Bagian keuangan dan Administrasi umum, Biaya Penyusutan Aktiva Tetap, dan Biaya Semivariabel yang merupakan unsur biaya tetap meliputi : biaya perbaikan dan pemeliharaan mesin, biaya perbaikan dan pemeliharaan bangunan, biaya perbaikan dan pemeliharaan kendaraan, biaya listrik, biaya telepon, biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran. Biaya Variabel Karakteristik biaya ini adalah jumlah total biaya semakin besar saat kuantitas semakin banyak dan biaya perunit tetap. Biaya variabel yang dimaksud adalah biaya variabel pada akhir tahun 2015-2017. Serta biaya variabel yang direncanakan untuk tahun 2018. Biaya biaya yang termasuk biaya variable pada CV. Devi Laros meliputi biaya

Biaya semivariabel Biaya semivariabel yang dimaksud adalah biaya semivariabel pada akhir tahun 2015-2017. Serta biaya semivariabel yang direncanakan untuk tahun 2018. Biaya biaya yang termasuk biaya semivariabel pada CV. Devi Laros meliputi biaya biaya sebagai berikut:Biaya perbaikan dan pemeliharaan mesin Biaya perbaikan dan pemeliharaan bangunan Biaya perbaikan dan pemeliharaan kendaraan Biaya Listrik Biaya telepon dan pemasaranBiaya administrasi dan umum Perencanaan Laba BersihPerencanaan laba adalah proses pengembangan terperinci untuk suatu jangka tertentu yang di masa akan datang mengenai keuntungan (laba) yang ingin dicapai oleh perusahaan dengan cara mengintegrasikan menjadi kesatuan yang komprehensif. Dalam proses perencanaan laba perlu dipertimbangkan dan saling dihubungkan antara pendapatan penjualan, biaya, tingkat operasi, sumber daya keuangan dan tenaga kerja yang diharapkan. Perencanaan laba yang akan dibuat adalah proyeksi pada tahun 2018.

Profitabilitas merupakan tolak ukur antara hasil perolehan usaha yang didasarkan proses perbandingan antara biaya dan penjualan yang dihasilkan dalam bentuk prosentase. Rasio yang dipergunakan untuk mengukur rasio profitabilitas adalah Merupakan perbandingan margin kontribusi terhadap penjualan bersih perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk prosentase. Rasio ini mengukur tingkat penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Data yang digunakan adalah margin kontribusi dan jumlah penjualan bersih tahun 2015-2018 dan Rencana margin kontribusi dan jumlah penjualan bersih tahun 2018.

Data yang digunakan adalah laba setelah pajak dan jumlah penjualan bersih tahun 2015-2017 dan Rencana laba setelah pajak dan jumlah penjualan bersih tahun 2018. Semakin tinggi rasio laba bersih semakin bagus, karena itu berarti perusahaan mampu mencetak tingkat keuntungan yang tinggi.

HASIL PENELITIAN

Dalam penelitian ini metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis kuantitatif. Dimana data yang digunakan dalam analisis ini adalah data biaya produksi, biaya operasional, ramalan penjualan, ramalan harga jual, laporan rugi laba.

Ramalan Penjualan

Untuk mencari perhitungan ramalan penjualan, dilakukan perhitungan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y}{n} \qquad b = \frac{\sum xy}{n^2}$$

Dimana :

- y = nilai penjualan yang ditaksir
- a = nilai penjualan periode dasar
- b = besarnya perubahan variable y pada setiap perubahan satu unit variable x
- x = satuan waktu
- n = jumlah tahun atau periode data yang dianalisis

Dari hasil penelitian yang dilakukan, didapat data total penjualan dari tahun 2015 sampai tahun 2017 disajikan seperti tabel dibawah ini :

Tabel 4.5. Ramalan Penjualan Kerupuk Tahun 2018

Tahun	Penjualan (Y)	X	X ²	XY
2015	18720	-1	1	-18720
2016	24960	0	0	0
2017	28080	1	1	28080
Jumlah	71760	0	2	9360

Sumber data : CV Devi Laros Tahun 2018 (data diolah)

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$= \frac{71760}{3}$$

$$= 23.920$$

$$b = \frac{\sum xy}{x^2}$$

$$= \frac{9360}{2}$$

$$= 4680$$

Ramalan Penjualan Tahun 2018

$$Y = a + bx$$

$$= 23.920 + 4680 (2)$$

$$= 33.280$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, ramalan penjualan tahun 2018 adalah sebesar 33.280 ball kerupuk mentah.

Ramalan Harga Jual

Dalam menentukan ramalan harga jual kerupuk ikan mentah pada tahun 2018, menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Log GM} = \frac{\sum \log X_i}{n}$$

Dimana :

- GM = *geometric means*
- X₁ = nilai pengamatan
- n = jumlah pengamatan

Data harga jual dari tahun 2015 sampai tahun 2017 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.6. Ramalan Harga Jual Kerupuk Mentah tahun 2018

Tahun	Harga Jual (Y)	X ₁ (%)	Log X ₁
2015	75000	-	-
2016	78000	1,040	0,017033
2017	80000	1,026	0,010995
Jumlah		2,458	0,028029

Sumber data :Cv. Devi Laros Tahun 2018 (data diolah)

Dari penelitian ini dapat diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Log GM} &= \frac{\sum \log X_i}{n} \\ &= \frac{0,028029}{3} \\ &= 0,009342 \\ \text{GM} &= 1,0217 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual tahun 2018} &= \text{Rp. } 80000 \times 1,0217 \\ &= \text{Rp. } 81.736 \end{aligned}$$

Jadi ramalan harga jual untuk kerupuk ikan mentah tahun 2018 sebesar Rp. 81.736 dibulatkan menjadi Rp. 82.000, per ball.

Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Dalam penelitian ini perhitungan *break even point* menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga per ball-Biaya variabel per ball}}$$

$$\text{BEP(Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{penjualan}}}$$

Laporan *Break Even Point* Tahun 2018 Harga Baru

Total Biaya Produksi	= Rp. 1.552.512.000
Total Produksi	= 33.280 (ball)
Harga Jual per ball	= Rp. 82.000
Biaya Variabel per ball	= Rp. 46.650
Biaya Tetap	= Rp. 268.785.000

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per ball-Biaya Variabel per ball}}$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{268.785.000}{82.000-46.650}$$

$$\text{BEP (Q)} = 7.604$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per ball}}{\text{Harga jual per ball}}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{268.785.000}{1 - \frac{46.650}{82.000}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \text{Rp. } 623.489.958$$

Jadi perhitungan *break even point* tahun 2018 untuk BEP (Q) sebesar 7.604 sedangkan untuk BEP (Rp) sebesar Rp. 623.489.958.

Perhitungan Profitabilitas

Perhitungan profitabilitas diambil dari laporan rugi laba perusahaan diantaranya laporan penjualan bersih, laporan biaya bahan baku, laporan biaya tenaga kerja tidak langsung, beban penjualan dan administrasi, dan pajak.

Perhitungan Rasio Profitabilitas Harga Baru Periode Tahun 2018

Laporan Laba Rugi Harga Baru pada Periode Tahun 2018

Penjualan Bersih	Rp. 2.728.960.000
Harga Pokok Penjualan	
Biaya Bahan Baku	Rp. 955.032.000
Biaya Operasional	Rp. 516.360.000
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	<u>Rp. 147.000.000 +</u>
	<u>Rp. 1.110.568.000 -</u>
Beban Penjualan, Umum dan Administrasi	<u>Rp. 500.000 -</u>
Laba Operasi	Rp. 1.110.068.000
Pajak	<u>Rp. 111.006.800 -</u>
Laba Bersih	Rp. 999.061.200

Rasio Profitabilitas Tahun 2018 dengan Harga Baru

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Operasi} &= \frac{\text{laba operasi}}{\text{Penjualan bersih}} \\ &= \frac{1.110.068.000}{2.728.960.000} \\ &= 0,4067 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Bersih} &= \frac{\text{laba setelah pajak}}{\text{Penjualan bersih}} \\ &= \frac{999.061.200}{2.728.960.000} \\ &= 0,3660 \end{aligned}$$

Jadi rasio profitabilitas pada tahun 2018 untuk margin laba operasi sebesar 0,4067 dan margin laba bersih sebesar 0,3660.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada CV. Devi Laros Banyuwangi, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai jawaban atas pokok permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini, yaitu :

- Besarnya ramalan penjualan pada tahun 2018 sebesar 33.280 ball. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan penjualan sebesar 5.200 ball dari tahun 2017 yang besarnya

mencapai 28.080 ball. Peningkatan volume penjualan ini mengindikasikan adanya kenaikan tren penjualan kerupuk mentah.

- b. Ramalan harga jual pada tahun 2018 sebesar Rp 82.000. hasil perhitungan ramalan ini menunjukkan bahwa pada tahun 2018 terjadi kenaikan harga jual sebesar Rp 2.000 dari tahun 2017 seharga Rp 80.000-, sehingga dengan naiknya harga jual ini perusahaan mampu meningkatkan profit margin.
- c. Dari hasil penelitian dan analisa *break even point* diketahui bahwa titik impas yang direncanakan pada tahun 2018 terjadi pada angka Rp 623.489.958,- dengan penjualan sebanyak 7.604 ball. Artinya perusahaan hanya memerlukan lebih banyak hasil produksi untuk mendapatkan titik impas pada tahun 2018,
- d. Hasil rasio perhitungan profitabilitas pada tahun 2018 lebih besar daripada rasio perhitungan profitabilitas pada tahun 2017. Hal ini dapat dilihat dari besarnya margin laba operasi sebesar 40,67% dan margin laba bersih sebesar 36,60% pada 2018 sedangkan besarnya margin laba operasi pada tahun 2017 sebesar 30,86% dan margin laba bersih sebesar 27,77%.

Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan serta kesimpulan pada penelitian ini, terdapat beberapa saran yang penulis berikan melalui hasil penelitian ini agar didapatkan hasil yang lebih baik.

- a. Perusahaan CV Devi Laros Banyuwangi sebaiknya selalu membuat ramalan baik ramalan penjualan maupun ramalan harga jual yang tepat. Dari ramalan tersebut perusahaan dapat memperkirakan kebutuhan biaya-biaya yang akan digunakan pada periode yang akan datang. Sehingga dari ramalan tersebut perusahaan akan dapat memproyeksikan volume penjualan maupun harga jual pada periode yang akan datang.
- b. Perusahaan juga harus mempertahankan pengelolaan biaya-biaya, produksi, penjualan tiap periode tahun, tujuannya untuk mengetahui titik impas dari permodalan yang dikeluarkan kedalam usaha tersebut. Dari titik impas yang didapatkan oleh perusahaan, dapat digunakan sebagai tolak ukur dalam mengembangkan usaha. Semakin cepat titik impas yang didapatkan, maka semakin cepat pula perusahaan akan berkembang.

REFERENCE

- Agnes, Sawir. 2003. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Agus Harjito dan Martono. 2004. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Ekonisia.
- 2011. *Manajemen Keuangan*. Edisi Kedua, Cetakan Pertama. Yogyakarta: Penerbit EKONISIA.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Bambang, Riyanto. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh*. Yogyakarta: BPFY Yogyakarta.
- Budi Sentosa Purbayu dan Ashari, 2005. *Analisis Statistik dengan Microsoft Escel dan SPSS*. Yogyakarta: ANDI.
- Brigham dan Houston. 2006, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Edisi 10 buku satu. Jakarta : Salemba Empat.
- 2011. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Terjemahan. Edisi 10*. Jakarta: Salemba Empat.

- Ghozali, Imam, 2005, *Aplikasi Analisis Multivariante dengan Program SPSS*. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- 2006. *Aplikasi Multivariante dengan Program SPSS (Edisi Ke 4)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- 2007. *Analisis Multivariante dengan Program SPSS. Cetakan Empat*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2008. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Harmono. 2009. *Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Scorecard(Pendekatan Teori, Kasus, dan Riset Bisnis)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Husnan, Suad dan Enny Pudjiastuti. 2008. **Dasar – dasar Manajemen Keuangan**.Yogyakarta : UPP STIM YKPN
- Husein Umar. 2001. *Metode Penelitian dan Aplikasi dalam Pemasaran*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum.
- Indriantoro N. dan Bambang, 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*,Jakarta: BPFE Jakarta.
- Isnaini. 2015.Jurnal Skripsi judul “Pengelolaan Modal Kerja Untuk Meningkatkan Profitabilitas (Studi pada UD. Warna Jaya Periode 2012-2014)”
- Jumingan. 2006. *Analisis Laporan Keuangan. Cetakan Pertama*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- 2009. **Analisis Laporan Keuangan**. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, 2010, *Pengantar Manajemen Keuangan*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Kuncoro, Mudrajad. 2003. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Martono dan Agus Harjito. 2010. *Manajemen Keuangan (Edisi 3)*Yogyakarta :Ekonisia.
- Munawir. 2004. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- 2010. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Nur Indriantoro. 2002. *Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen, Cetakan 2*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Nurhayati. 2010.*Jurnal Skripsi judul “Pengaruh Pengelolaan Modal Kerja Terhadap Rentabilitas pada BNI Syariah”*
- Rahwan. 2016. *Jurnal Skripsi judul “Ánalisis Pengelolaan Modal Kerja Untuk Meningkatkan Profitabilitas (ROA dan ROE) Pada Koperasi Mekar”*.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE – Yogyakarta.
- Santoso. 2005. *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik*, Jakarta : PTElex Media Komputindo.
- Simamora, Henry. 2007. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Sule dan Saefullah, 2005. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Prenada Media Jakarta.
- Sugiyarso dan Winarni. 2005. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung : CV. Alfabeta.
- Sutrisno.(2005).*Manajemen Keuangan Teori, Konsep, dan Aplikasi*.Yogyakarta :Ekonisi.
- Sutrisno. 2007. *Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta :Ekonisia.
- Sutrisno, Edi. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi pertama*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group