

**ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) PADA PRODUK PINTU  
MEUBEL UD. NADYA GALUNGGUNG AMBON**

**Nadia<sup>1)</sup>, Grace Fredriksz<sup>2)</sup>, Frangky J. Louth<sup>3)</sup>**

<sup>1,2,3,...)</sup>Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Ambon

<sup>1,2,3)</sup>nadwael07@gmail.com<sup>1</sup>,gracefredriksz14@gmail.com<sup>2</sup>, louthangky@gmail.com<sup>3</sup>

**ABSTRACT**

*Tujuan dari penelitian ini untuk menghitung dan menganalisa titik impas pada produk pintu Meubel UD. Nadya Galunggung tahun 2019. Perkembangan produksi produk pintu pada Meubel UD. Nadya Galunggung tahun 2019 bisa dikatakan jumlah produksinya tidak stabil sehingga membuat jumlah permintaan produksi mengalami naik turun. Sejauh ini besar keuntungan yang didapat belum diketahui secara pasti. Karena sampai saat ini pihak Meubel UD. Nadya Galunggung tidak melakukan perhitungan titik impas untuk merencanakan laba usaha mereka pada periode yang akan datang.*

*Teknik analisa data yang digunakan untuk menganalisa atau menghitung titik impas pada produk pintu Meubel UD. Nadya Galunggung, penulis menggunakan pendekatan matematis dan pendekatan grafis kemudian melakukan pembuktian titik impas ( $TR=RC$ ). Dari hasil analisa titik impas diharapkan Meubel UD. Nadya Galunggung dapat menggunakannya sebagai suatu masukan dalam mengembangkan kegiatan perusahaan, khususnya dalam mengetahui keuntungan yang didapat.*

*Kesimpulan dari penulisan ini adalah dari hasil perhitungan analisa titik impas berdasarkan data tahun 2019, volume produksi pintu Meubel UD. Nadya Galunggung diperoleh titik impas dalam unit sebesar 241unit pintu dan titik impas dalam rupiah sebesar Rp. 438.508.000. Maka didapat volume produksi pintu Meubel UD. Nadya Galunggung terjadi pada saat volume produksi sebanyak 241unit pintu, apabila harga jual dianggap tetap yaitu Rp. 1.400.000 per unit pintu, maka penerimaan yang diperoleh saat titik impas adalah ketika nilai volume produksi sebesar Rp. 438.508.000. Angka-angka ini dapat menjadi acuan bagi Meubel UD. Nadya Galunggung untuk merencanakan penjualan minimum untuk memperoleh keuntungan.*

*Kata kunci: Titik Impas*

**ABSTRACT**

*The purpose of this research is to calculate and analyze the break-even point on UD Furniture door products. Nadya Galunggung in 2019. The development of door product production at UD Furniture. Nadya Galunggung in 2019 it can be said that the amount of production is unstable, causing the number of production requests to fluctuate. So far, the magnitude of the benefits obtained is not known with certainty. Because until now the Furniture UD. Nadya Galunggung does not calculate the break-even point to plan their operating profit in the coming period.*

*The data analysis technique used to analyze or calculate the break-even point on UD Furniture door products. Nadya Galunggung, the author uses a mathematical approach and a graphical approach and then proves the break-even point ( $TR=RC$ ). From the analysis of the break-even point, it is expected that UD Furniture. Nadya Galunggung can use it as an input in developing company activities, especially in knowing the benefits.*

*The conclusion of this paper is from the results of the calculation of break-even point analysis based on 2019 data, the production volume of UD Furniture doors. Nadya Galunggung obtained a break-even point in units of 241 units of doors and in rupiah of Rp. 438,508,000. Then the production volume of UD Furniture doors is obtained. Nadya Galunggung occurs when the production volume is 241 units of doors, if the selling price is considered fixed, namely Rp. 1,400,000 per door unit, then the revenue obtained at the break-even point is when the production volume value is Rp. 438,508,000. These figures can be a reference for UD Furniture. Nadya Galunggung to plan minimum sales to make a profit.*

*Keyword: Break-even Point*

1.

**PENDAHULUAN**

Perkembangan dunia usaha sekarang ini sangat pesat baik yang bergerak di bidang usaha dagang maupun manufaktur. Usaha dagang melakukan kegiatannya dengan cara membeli suatu produk kemudian menjual produk itu kembali kepada konsumen. Pada usaha manufaktur, kegiatan yang dilakukan adalah memproduksi suatu produk kemudian menjual produk yang dihasilkannya, setiap usaha yang didirikan dilatar belakangi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah permintaan atau minat masyarakat terhadap produk yang dihasilkan oleh usaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (Rohmawati: 2016).

Meubel merupakan salah satu produk yang dapat dipasarkan. Ditangan para wirausahawan meubel tetap dapat berkembang ditengah banyaknya pesaing. Salah satu wirausahawan yang memiliki perusahaan rumahan yang masih cukup berkembang di Ambon saat ini adalah pemilik Meubel UD. Nadya Galunggung. Pada saat melakukan proses produksi Meubel UD. Nadya Galunggung ini melakukan pencatatan disetiap penjualan yang dilakukannya.

Untuk mencapai tujuan suatu usaha, maka seorang wirausaha memerlukan suatu perencanaan untuk usahanya dalam mencapai tujuannya tersebut. Untuk melakukan perencanaan laba, maka salah satu metode yang digunakan adalah analisa *break even point* . Menurut Munawir (2002) menyatakan bahwa *break even point* atau titik pulang pokok dapat diartikan sebagai suatu keadaan ketika operasi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (total penghasilan = total biaya). Begitu juga menurut Bambang Riyanto (2001: 359) analisa *break even point* adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume penjualan.

Meubel UD. Nadya Galunggung didirikan pada tahun 2002 di bawah pimpinan bapak Nasir Jamal Bin Thali. Meubel UD. Nadya Galunggung merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur yang memproduksi berbagai macam perlengkapan rumah tangga, kantor, dan sekolah untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen. Disamping memproduksi secara massal UD. Nadya Galunggung juga merupakan usaha meubel yang memproduksi barang berdasarkan pesanan. Untuk menarik konsumen Meubel UD. Nadya Galunggung selalu mengutamakan kualitas barang, dalam bentuk kerapihan hasil kerja dan desain yang menarik minat konsumen, dan disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Semakin bagus kualitas yang diproduksi semakin banyak masyarakat akan tertarik untuk membeli. Berikut ini adalah rekapitulasi data produksi dan data penjualan. Serta alokasi biaya pada Meubel UD. Nadya Galunggung tahun 2019.

**Tabel 1. Rekapitulasi Data Produksi dan Penjualan Pintu Meubel UD. Nadya Galunggung Ambon Tahun 2019**

No	Bulan	Harga	Produksi/unit	Penjualan/unit	Jumlah
1	Januari	Rp 1,400,000	30	30	Rp 42,000,000
2	Februari	Rp 1,400,000	42	42	Rp 58,800,000
3	Maret	Rp 1,400,000	30	30	Rp 42,000,000
4	April	Rp 1,400,000	30	30	Rp 42,000,000
5	Mei	Rp 1,400,000	30	30	Rp 42,000,000
6	Juni	Rp 1,400,000	20	20	Rp 28,000,000
7	Juli	Rp 1,400,000	30	30	Rp 42,000,000
8	Agustus	Rp 1,400,000	25	25	Rp 35,000,000
9	September	Rp 1,400,000	15	15	Rp 21,000,000
10	Oktober	Rp 1,400,000	20	20	Rp 28,000,000
11	November	Rp 1,400,000	30	30	Rp 42,000,000
12	Desember	Rp 1,400,000	20	20	Rp 28,000,000
<b>Total</b>			<b>322</b>	<b>322</b>	<b>Rp 450,800,000</b>

Sumber : Meubel UD. Nadya Galunggung (Data diolah)

**Tabel 2. Alokasi Biaya Produk Pintu Meubel UD. Nadya Galunggung Ambon Tahun 2019**

Jenis Biaya	Jumlah	
<b>1. Biaya Non Produksi</b>		
a. Biaya upah tenaga kerja	Rp	216,000,000
b. Biaya pemeliharaan mesin	Rp	554,000
c. Biaya pajak	Rp	2,700,000
<b>2. Biaya Produksi</b>		
a. Biaya bahan baku	Rp	144,000,000
b. Biaya bahan pendukung	Rp	4,620,000
c. Biaya listrik dan air	Rp	9,600,000
<b>Total</b>	<b>Rp</b>	<b>377,474,000</b>

*Sumber : Meubel UD. Nadya Galunggung (Data diolah)*

Perkembangan produksi produk pintu pada Meubel UD. Nadya Galunggung tahun 2019 bisa dikatakan jumlah produksinya tidak stabil sehingga membuat jumlah permintaan produksi mengalami naik turun. Sejauh ini besar keuntungan yang didapat belum diketahui secara pasti. Karena sampai saat ini pihak Meubel UD. Nadya Galunggung tidak melakukan perhitungan *break even point* untuk merencanakan laba usaha mereka pada periode yang akan datang. Adanya pesaing dengan industri dan produk yang sejenis tetapi harga jualnya lebih rendah sehingga perlu dilakukannya perhitungan *break even point*. Supaya dengan melakukan perhitungan *break even point* bisa mendapat varian harga yang tinggi.

Dari penjelasan di atas maka penulisan ini bertujuan untuk menghitung *break even point* pada Meubel UD. Nadya Galunggung, sehingga berdasarkan perhitungan *break even point* tersebut, dapat dijadikan sebagai dasar untuk keuntungan yang diperoleh lebih sistematis dengan perhitungan yang benar. Dengan demikian penelitian ini diberi judul “**Analisis Break Even Point (BEP) pada Produk Pintu Meubel UD. Nadya Galunggung Ambon**”.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### Pengertian Break Even Point

Break Even Point disuatu perusahaan adalah keadaan perusahaan yang operasinya tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian atau total pengeluaran biaya sama nilainya dengan total hasil penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi. Menurut Djarwanto (2002), *break even point* adalah suatu keadaan impas, yaitu apabila telah disusun perhitungan laba dan rugi suatu periode tertentu, perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak menderita kerugian. Menurut Harahap (2004), *break even point* berarti suatu keadaan ketika perusahaan tidak mengalami laba dan tidak mengalami, artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi ini ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya (biaya tetap dan biaya variabel) sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba tidak ada rugi.

Menurut Henry Simamora (2012: 170) titik impas adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah laba operasinya adalah nol: Total pendapatan sama dengan total pengeluaran. Menurut Jumingan (2006: 183), “Analisa *break even point* diperlukan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya yang bersifat tetap, variabel dan laba atau rugi. Menurut Herjanto (2007: 151) analisa *break even point* adalah suatu analisa yang bertujuan untuk menemukan titik dalam kurva biaya pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan selanjutnya.

S.Munawir (2002) menyatakan bahwa titik *break even point* atau titik pulang pokok dapat diartikan sebagai suatu keadaan ketika operasi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (total penghasilan = total biaya). Lain halnya dengan Garrison dan Noreen (2004) bahwa *break even point* adalah tingkat penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya operasional, yaitu ketika *break even* tersebut laba sebelum bunga dan pajak sama dengan nol.

### Asumsi Dasar Analisa Break Even Point

Asumsi yang mendasari analisa *break even point* menurut Horngren et. all. (2008: 477) adalah sebagai berikut:

- a. Satu-satunya faktor yang memengaruhi biaya adalah perubahan volume.
- b. Manajer menggolongkan setiap biaya (atau komponen biaya gabungan) baik sebagai biaya variabel maupun biaya tetap.
- c. Tingkat persediaan tidak akan berubah.
- d. Penjualan atas gabungan produk tidak akan berubah. Penjualan gabungan merupakan kombinasi produk yang membentuk total penjualan.

Sedangkan menurut Mulyadi (Mulyadi, 1993: 259) beberapa asumsi yang berpengaruh dalam analisa break even point adalah sebagai berikut:

- a. Variabilitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan.
- b. Harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan.
- c. Kapasitas produk pabrik dianggap secara relative konstan.
- d. Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah.
- e. Efisiensi produksi dianggap tidak berubah.
- f. Perubahan jumlah persediaan awal dan akhir dianggap tidak signifikan.
- g. Komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah.
- h. Volume merupakan faktor satu-satunya yang mempengaruhi biaya.

Analisa break even point berguna apabila beberapa asumsi dasar dipenuhi. Dalam kenyataan yang sebenarnya lebih baik banyak asumsi yang tidak dapat dipenuhi. Namun demikian perubahan asumsi ini tidak mengurangi validitas dan kegunaan analisa break even point sebagai alat bantu pengambilan keputusan. Hanya saja diperlukan suatu modifikasi tertentu dalam penggunaannya.

### Memahami Analisa Break Even Point

Menurut Abdullah (2004), analisa break even point disebut juga cost volume profit analysis. Pentingnya analisa break even point bagi manajer perusahaan, terutama dalam mempertimbangkan pengambilan keputusan keuangan. Dalam kepastiannya, analisa break even point adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel keuntungan, dan volume aktivitas.

Posisi perusahaan dengan volume produksi tertentu dapat menderita kerugian karena penghasilan penjualannya hanya mampu menutup sebagian kecil biaya tetap.

Dengan demikian, arti penting dari sebuah analisa break even point, antara lain:

- a. Untuk menetapkan jumlah minimal yang harus diproduksi agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Untuk penetapan jumlah penjualan yang harus dicapai dalam mendapatkan laba tertentu.
- c. Untuk penetapan menurunnya penjualan bisa ditolelir agar perusahaan tidak menderita kerugian.

### Memahami Landasan Break Even Point

Makna lain dari memahami landasan break even point, diantaranya tentang langkah-langkah untuk menentukan break even point adalah membagi harga pokok penjualan (HPP), dan biaya operasi menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan fungsi dari waktu, bukan fungsi dari jumlah penjualan dan ditetapkan berdasarkan kontrak, misalnya sewa gedung. Adapun biaya variabel bergantung pada penjualan, bukan fungsi dari waktu, misalnya biaya angkut barang. Apabila perusahaan hanya mempunyai biaya variabel, masalah break even point dalam perusahaan tersebut tidak akan muncul. Masalah break even point akan muncul apabila suatu perusahaan mempunyai biaya variabel dan biaya tetap.

Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah sesuai dengan volume produksi perusahaan, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi. Dengan adanya unsur biaya variabel dan biaya tetap, suatu perusahaan dengan volume produksi tertentu dikatakan menderita kerugian karena penjualan hanya menutupi biaya tetap. Hal ini mengisyaratkan bahwa bagian dari hasil penjualan yang tersedia hanya cukup untuk menutupi biaya, artinya tidak cukup menutupi biaya variabelnya. Apabila diketahui nilai volume penjualan atau penghasilan total sama besarnya dengan nilai biaya total, sehingga perusahaan tidak mencapai laba atau keuntungan dan tidak menderita kerugian dinamakan break even point.

### Manfaat Break Even Point

Setelah mengetahui dan memahami landasan break even point, maka dapat diketahui manfaat break even point bagi suatu usaha. Menurut Rony (1990: 357) analisa titik impas atau analisa break even point sangat bermanfaat bagi manajemen dalam menjelaskan beberapa keputusan operasional yang penting dalam tiga cara berbeda namun berkaitan yaitu: a). Pertimbangan tentang produk baru dalam menentukan beberapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh laba. b). Sebagai kerangka dasar penelitian pengaruh ekspansi terhadap tingkat operasional. c). Membantu manajemen dalam menganalisis konsekuensi penggeseran biaya variabel menjadi biaya tetap karena otomisasi kerja dengan peralatan canggih.

Sedangkan Menurut Bustami dan Nurlala (2006), manfaat break even point antara lain: a). Perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian. b). Perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai agar memperoleh keuntungan. c). Perusahaan dapat mengetahui nilai berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. d). Perusahaan dapat mengetahui dampak perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan. e). Perusahaan dapat menentukan ragam produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat keuntungan yang telah ditargetkan dalam perencanaan. Menurut Carter dan Usry, berpendapat bahwa terdapat 2 manfaat break even point bagi suatu perusahaan, yaitu: a).

Perusahaan dapat mendapatkan informasi dan pedoman dalam menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapi seperti penambahan atau penggantian fasilitas produksi atau investasi dalam aktiva tetap lainnya. b). Perusahaan mendapat informasi yang dapat digunakan untuk menutup usaha atau tidak, dan saat yang tepat bagi suatu perusahaan untuk dihentikan.

Selain itu, menurut Sigit (1993: 1), analisa break even point mempunyai beberapa manfaat, antara lain: a). Sebagai dasar merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu. b). Sebagai dasar atau untuk mengendalikan aktivitas yang sedang berjalan. c). Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual. d). Sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Break even point dapat juga digunakan untuk berbagai tujuan, terutama bagi perusahaan yang sedang menyusun perencanaan. Disamping itu, break even point dapat digunakan pula sebagai alat pengendalian waktu perusahaan masih dalam kegiatan sebelum berakhirnya suatu periode.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa manfaat analisa break even point, antara lain:

- a. Dapat dipakai sebagai alat pemberi informasi kepada manajemen secara sederhana dan singkat.
- b. Analisa break even point dapat digunakan sebagai alat pedoman dalam mengambil keputusan yang menyangkut biaya, pendapatan, dan perencanaan biaya.
- c. Dapat memberikan gambaran tentang biaya dan hasil produk yang diharapkan secara menyeluruh dalam aktivitas utama perusahaan untuk masa mendatang.
- d. Dapat digunakan sebagai landasan mengendalikan kegiatan operasional yang sedang berjalan, yaitu sebagai sarana realisasi dengan perhitungan berdasarkan analisa break even point sebagai alat pengendali atau controlling.
- e. Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungan menurut analisa break even point dan laba yang ditargetkan.

Manfaat analisa break even point sangat banyak, namun secara umum adalah untuk mengetahui titik pulang pokok dari sebuah usaha. Dengan diketahuinya titik pulang pokok, manajemen dapat mengetahui harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa unit agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

### Tujuan Analisa Break Even Point

Analisa break even point banyak memberikan manfaat untuk perusahaan secara umum analisa break even point digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan laba, penjualan dan produksi. Menurut Kasmir (2008: 334) menyatakan bahwa kegunaan analisa break even point memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu: a). Mendesain spesifikasi produk. b). Menentukan harga jual persatuan. c). Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian. d). Memaksimalkan jumlah produksi. e). Merencanakan laba yang diinginkan.

Sedangkan Menurut Adikoesoemah (1996: 359), analisa break even point digunakan oleh perusahaan dengan tujuan untuk: 1). Mengevaluasi tujuan laba dari perusahaan secara keseluruhan. 2). Menyajikan data biaya dan laba kepada top management, yang diperlukan untuk mengambil keputusan dan merumuskan kebijakan. 3). Mengganti sistem laporan yang tebal dengan suatu grafik yang mudah dibaca dan dimengerti.

Penentuan harga jual per satuan sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Jika penentuan harga jual yang tidak realitas, perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian biaya yang dikeluarkan. Demikian pula jika melebihi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan pelayanan, perusahaan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan. Dengan menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian, perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi atau tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya.

Dengan memaksimalkan jumlah produksi dengan analisa break even point, membantu manajemen agar jangan sampai ada kapasitas produksi menganggur dan perusahaan juga mampu menjaga agar kegiatan produksi tetap efisien. Dengan merencanakan laba yang diinginkan, besarnya laba dapat diukur dari batas minimal produk atau dari total rupiah yang diproduksi. Kemudian mampu merencanakan atau menentukan jumlah keuntungan setiap unit produksi yang dijual.

### Penggolongan Biaya

Dalam perhitungan break even point sangat diperlukan unsur yang sangat penting yaitu mengenai unsur biaya. Biaya secara umum adalah pengeluaran-pengeluaran yang tidak dapat dihindarkan, tetapi dapat diperkirakan. Adapun pengertian biaya menurut Prawirosentono (2001: 114) secara umum dalam suatu perusahaan adalah pengorbanan sumber daya produksi ekonomi yang dinilai dalam satuan uang, yang tidak dapat dihindarkan terjadinya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Menurut Prawirosentono (2001: 113) biaya-biaya dapat dikelompokkan menurut sifatnya (by nature) yaitu:

- 1) Biaya tetap (Fixed Cost)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume produksi pada periode dan tingkat tertentu. Namun pada biaya tetap ini biaya satuan (unit cost) akan berbanding terbalik dengan perubahan volume produksi. Semakin tinggi volume produksi, semakin rendah biaya satuannya. Sebaliknya, semakin rendah volume produksi semakin tinggi biaya per satuannya.

Jenis biaya yang tergolong biaya tetap antara lain adalah: penyusutan mesin, penyusutan bangunan, sewa, asuransi aset perusahaan, gaji tetap bulanan para karyawan tetap.

2) Biaya variabel (variable cost)

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding (proporsional) sesuai dengan perubahan volume produksi. Semakin besar volume produksi semakin besar pula jumlah total biaya variabel yang dikeluarkan. Sebaliknya semakin kecil volume produksi semakin kecil pula jumlah total biaya variabelnya.

Jenis biaya variabel antara lain adalah: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya tenaga listrik mesin, dan sebagainya.

3) Biaya semi variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi, namun perubahannya tidak proporsional. Dalam analisis titik impas, biaya harus dikelompokkan menjadi dua kelompok yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Adapun pengertian biaya Menurut Carter (2009: 68-69) yaitu: 1. Biaya Tetap. Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat atau menurun. 2. Biaya Variabel. Biaya yang totalnya meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas. Menurut Syamsuddin (2009: 91-92) biaya dapat diklasifikasikan menjadi dua macam, yaitu sebagai berikut: a. Biaya Tetap (Fixed Cost). Secara sederhana dapat dikatakan bahwa biaya tetap sangat berhubungan dengan waktu (function of time) dan tidak berhubungan dengan tingkat penjualan. Pembayarannya berdasarkan pada periode akuntansi tertentu dan besarnya adalah sama. Misalnya: biaya sewa gedung, penghapusan aktiva tetap, dan lain-lainnya. Sampai dengan jumlah hasil (range output) tertentu biaya ini secara total tidak berubah. b. Biaya Variabel (Variable Coast). Biaya ini berhubungan langsung dengan tingkat produksi atau penjualan, karena besarnya ditentukan oleh volume produksi atau penjualan yang dilakukan. Misalnya: biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja langsung, dan lain-lainnya.

Penentuan Break Even Point

Analisa titik impas atau analisis peluang atau dikenal dengan nama analisa break even point merupakan salah satu analisa keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan/ organisasi. Analisa titik impas juga disebut analisa perencanaan laba (profit planning). Untuk menganalisa titik impas ini ada dua cara yang bisa digunakan yaitu, analisa matematis dan analisa grafis dengan rumus (Dermawan Sjahrial, 2012: 99).

Perhitungan break even point pada penulisan ini menggunakan rumus break even point multi produk dengan dua pendekatan yaitu pendekatan matematis dan pendekatan grafis. Berikut ini model rumus yang digunakan dalam analisa break even point:

a) Pendekatan Matematis:

Break even point (BEP) terjadi bila,

Total Pendapatan = Total Biaya atau  $TR = TC$

$$\begin{aligned} TR &= TC \\ P \cdot Q &= TFC + TVC \\ P \cdot Q &= TFC + (Q \cdot AVC) \end{aligned}$$

Dalam menghitung tingkat break even point dengan pendekatan matematis dapat dilakukan dengan dua cara yaitu:

1. BEP dalam unit

Perhitungan BEP atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus menurut Mulyadi (2001: 234) sebagai berikut:

$$BEP \text{ unit} = \frac{TFC}{P - AVC}$$

2. BEP dalam rupiah

Perhitungan BEP atas dasar rupiah dapat dilakukan menggunakan rumus Mulyadi (2001: 235) sebagai berikut:

$$BEP \text{ Rp} = \frac{TFC}{1 - AVC}$$

P

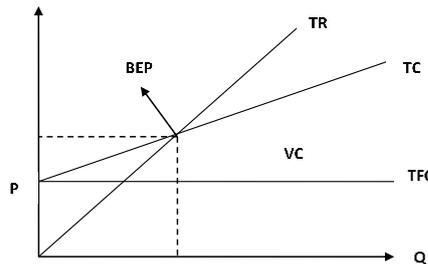
Keterangan:

- TFC = Total Fixed Cost (total biaya tetap)
- P = Price (harga jua)
- AVC = Biaya variabel per unit
- TR = Total Revenue (total penghasilan)
- Q = Jumlah barang yang diproduksi dan dijual
- P.Q = Jumlah hasil penjualan barang dalam rupiah atau nilai uang

b) Pendekatan Grafis

Berdasarkan cara ini break even point 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).

Hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, total pendapatan penjualan dan total biaya dapat digambarkan dengan grafik sebagai berikut ini :



Gambar 1. Grafik Break Even Point (BEP)  
Sumber : Halim dan Supomo (2009:55)

Keterangan :

- TR = Total Revenue (total penghasilan)
- TC = Total Cost (biaya total)
- VC = Variabel Cost (biaya variabel per unit)
- TFC = Total Fixed Cost (total biaya tetap)
- P = Price (harga jual barang per unit)
- Q = Quantity (kuantitas barang yang dijual)

Kelemahan Break Even Point

Menurut Suhardi dan Purwanto (2004: 256), sekalipun analisa break even point ini banyak digunakan oleh perusahaan, tetapi tidak dapat dilupakan bahwa analisa ini mempunyai beberapa kelemahan. Kelemahan utama dari analisa break even point ini antara lain:

a. Asumsi tentang linearity

Pada umumnya baik harga jual per unit maupun variabel cost per unit, tidaklah berdiri sendiri terlepas dari volume penjualan. Dengan perkataan lain, tingkat penjualan yang melewati suatu titik tertentu hanya akan dicapai dengan jalan menurunkan harga jual per unit. Hal ini tentu saja akan menyebabkan garis revenue tidak akan lurus, melainkan melengkung. Disamping itu variable operating cost per unit juga akan bertambah besar dengan meningkatkan volume penjualan mendekati kapasitas penuh. Hal ini bisa saja disebabkan karena penjualan mendekati kapasitas penuh. Hal ini bisa saja disebabkan karena menurunnya efisiensi tenaga kerja atau bertambah besarnya upah lembur.

b. Klasifikasi biaya

Kelemahan kedua dari analisa break even point adalah kesulitan di dalam mengklasifikasikan biaya karena adanya semi variabel coast dimana biaya ini tetap sampai dengan tingkat tertentu dan kemudian berubah-ubah setelah melewati titik tersebut.

c. Jangka waktu penggunaan

Kelemahan lain dari analisa break even point ini adalah jangka waktu penerapannya yang terbatas, biasanya hanya digunakan di dalam pembuatan proyeksi operasi selama setahun. Apabila perusahaan mengeluarkan biaya-biaya untuk advertensi ataupun biaya lainnya yang cukup besar dimana hasil dari pengeluaran tersebut (tambahan investasi) tidak akan terlihat dalam waktu yang sekat sedangkan operating cost sudah meningkat, maka sebagai akibatnya jumlah pendapatan yang harus dicapai menurut nalisa break even point agar dapat menutup semua biaya-biaya operasi yang bertambah besar juga.

Begitu pula menurut Sofyan Syafri Harahap (1997: 364) sesuai dengan karakteristinya, analisa break even point tidak hanya mendatangkan manfaat dan kegunaan, tetapi juga mempunyai kelemahan, antara lain sebagai berikut:

- a. Asumsi menyatakan harga jual konstan, padahal kenyataannya harga ini kadang-kadang harus berubah sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran di pasar.
- b. Asumsi terhadap penggolongan biaya tetap dan biaya variabel juga mengandung kelemahan. Dalam keadaan tertentu untuk memenuhi volume penjualan biaya harus berubah karena pembelian mesin-mesin dan peralatan lainnya. Demikian juga perhitungan biaya variabel per unit akan dapat dipengaruhi perubahan ini.
- c. Biaya tetap tidak selalu tetap pada berbagai kapasitas.
- d. Biaya variabel tidak selalu berubah sejajar dengan perubahan volume.

### 3. METODOLOGI

#### Teknik Pengambilan Data

Adapun teknik pengambilan data yang digunakan dalam penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Studi kepustakaan (Library Research), adalah teknik pengumpulan data dengan mempelajari buku-buku yang ada hubungannya dengan objek penelitian atau sumber-sumber lain yang mendukung penelitian (Danang Sunyoto, 2016: 21).
2. Observasi (observation), yaitu suatu cara pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung pada objek-objek yang ada, tidak terbatas hanya pada perilaku manusia saja (Sugiyono, 2008: 203).
3. Wawancara (interview), yaitu suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para responden. Wawancara bermakna berhadapan langsung antara interview dengan responden, dan kegiatannya dilakukan secara lisan (P.Joko Subagyo, 2011: 39).

#### Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang digunakan dalam penulisan Laporan Akhir ini adalah teknik analisa data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu data numeric (angka) (Yusi dan Idris, 2009: 102). Maka untuk menganalisa atau menghitung break even point pada Meubel UD. Nadya Galunggung, penullis menggunakan dua pendekatan, yaitu pendekatan matematis dan pendekatan grafis. Pendekatan matematis dengan rumus sebagai berikut:

- a. Break Event Point dalam unit

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{TFC}}{\text{P-AVC}}$$

- b. Break Event Point dalam rupiah

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{TFC}}{1 - \frac{\text{AVC}}{\text{P}}}$$

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Produksi merupakan kegiatan utama dari perusahaan manufaktur, yakni mengolah bahan baku menjadi bahan jadi yang siap digunakan oleh konsumen. Meubel UD. Nadya Galunggung Ambon menghasilkan beberapa jenis produk, salah satunya pintu dengan harga Rp. 1.400.000 per unit. Proses produksi pintu menggunakan jenis kayu besi. Produksi pintu tahun 2019 adalah sebanyak 322 unit atau sebesar Rp. 450.800.000 (lihat tabel 1.1).

Untuk dapat menganalisa break even point dari Meubel UD. Nadya Galunggung, maka pertama-tama terlebih dahulu harus menggolongkan biaya-biaya yang menjadi biaya tetap dan biaya variabel dan kemudian menghitung besarnya biaya tetap dan biaya variabel tersebut. Bila biaya tetap dan biaya variabel dapat dihitung berarti salah satu unsur pokok untuk melakukan analisa break even point dapat dilakukan.

#### Penggolongan Biaya

##### 1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Sebelum masuk pada perhitungan break even point untuk produk pintu yang akan diproduksi, akan dihitung terlebih dahulu biaya tetap yang terdapat pada usaha Meubel UD. Nadya Galunggung. Biaya tetap yang

tergolong dalam biaya tetap pada Meubel UD. Nadya Galunggung merupakan biaya-biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan .

Berikut ini adalah total biaya tetap yang dikeluarkan Meubel UD. Nadya Galunggung dalam melakukan kegiatan operasionalnya pada tahun 2019 sebagai berikut:

Total biaya tetap (Total Fixed Cost, TFC)

- 1) Biaya administrasi dan umum  
= Rp. 218.700.000
- 2) Biaya depresiasi  
= Rp. 554.000
- Rp. 219.254.000

Perhitungan biaya tetap yang digolongkan pada Meubel UD. Nadya Galunggung di atas menunjukkan bahwa biaya tetap selama periode waktu 2019 sebesar Rp. 219.254.000.

**2. Biaya Variabel**

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding sesuai dengan perubahan volume produksi, berikut ini adalah total biaya variabel yang dikeluarkan oleh Meubel UD. Nadya Galunggung selama tahun 2019:

Total biaya variabel (Total Variable Cost)

- 1) Total biaya bahan baku  
= Rp. 144.000.000
- 2) Total biaya bahan pendukung  
= Rp. 4.620.000
- 3) Total biaya listrik dan air  
= Rp. 9.600.000
- Rp. 158.220.000

Perhitungan biaya variabel yang digolongkan pada Meubel UD. Nadya Galunggung di atas menunjukkan bahwa biaya variabel selama periode waktu 2019 sebesar Rp. 158.220.000.

**Perhitungan Break Even Point**

Setelah menggolongkan biaya dan menghitung total biaya tetap dan biaya variabel, kemudian untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar usaha dari Meubel UD. Nadya Galunggung mencapai break even point dapat ditentukan dengan rumus:

- 1) Pendekatan Matematis
- a. Break Even Point dalam jumlah atau unit barang (Q)

Di bawah ini merupakan perhitungan yang akan digunakan untuk mencari perhitungan break even point dalam unit pada produk pintu Meubel UD. Nadya Galunggung tahun 2019.

Dimana:

P	=	Price (harga jual per unit)
	=	Rp. 1.400.000
Q	=	Quantity (jumlah unit/ produk yang dihasilkan)
	=	322 unit
AVC	=	Average Variable Cost (biaya variabel per unit)
	=	TVC (total biaya variabel) : Q (jumlah unit)
	=	Rp. 158.220.000 : 322 unit
	=	Rp. 491.366,4
	=	Rp. 491.366 (dibulatkan)
TFC	=	Total Fixed Cost ( total biaya tetap)
	=	Rp. 219.254.000

Penyelesaian:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{TFC}}{\text{P}-\text{AVC}} \\ \text{(Q)} &= \frac{\text{Rp. 219.254.000}}{\text{Rp. 1.400.000} - \text{Rp. 491,366}} \\ \text{(Q)} &= \text{Rp. 219.254.000} \\ &\quad \text{Rp. 908.634} \\ \text{(Q)} &= 241,3 \\ \text{(Q)} &= 241 \text{ unit (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Hasil dari perhitungan dengan rumus break even point dalam unit memperoleh jumlah produksi pintu sebanyak 241 unit.

b. Break even point dalam rupiah (QP)

Di bawah ini merupakan perhitungan yang akan digunakan untuk mencari perhitungan break even point dalam rupiah pada produk pintu Meubel UD. Nadya Galunggung tahun 2019.

Dimana:

P = Price (harga jual per unit)  
= Rp. 1.400.000 per unit

Q = Quantity (jumlah unit/  
produk yang dihasilkan)  
= 241 unit

AVC = Average Variable Cost  
(biaya variabel per unit)  
= TVC (total biaya variabel) :  
Q (jumlah unit)  
= Rp. 158.220.000 : 241 unit  
= Rp. 656.514

TFC = Rp. 219.254.000

Penyelesaian:

$$\text{BEP (QP)} = \frac{\text{TFC}}{1 - \frac{\text{AVC}}{\text{P}}}$$
$$\text{(QP)} = \frac{\text{Rp. 219.254.000}}{1 - \frac{\text{Rp. 656.514}}{\text{Rp. 1.400.000}}}$$
$$\text{(QP)} = \frac{\text{Rp. 219.254.000}}{1 - 0,5}$$
$$\text{(QP)} = \frac{\text{Rp. 219.254.000}}{0,5}$$
$$\text{(QP)} = \text{Rp. 438.508.000}$$

Hasil dari perhitungan dengan rumus break even point dalam rupiah memperoleh nilai produksi sebesar Rp. 438.508.000.

Break even point (BEP) terjadi bila,

Total Pendapatan = Total Biaya atau TR = TC

TR = TC

$P \times Q = \text{TFC} + (Q \times \text{AVC})$

$\text{Rp. 1.400.000} \cdot Q = \text{Rp. 219.254.000} + (Q \times \text{Rp. 491.366})$

$\text{Rp. 1.400.000} \cdot Q = \text{Rp. 219.254.000} + \text{Rp. 491.366} \cdot Q$

$\text{Rp. 1.400.000} \cdot Q - \text{Rp. 491.366} \cdot Q = \text{Rp. 219.254.000}$

$\text{Rp. 908.634} \cdot Q = \text{Rp. 219.254.000}$

$Q = \text{Rp. 219.254.000} : \text{Rp. 908.634}$

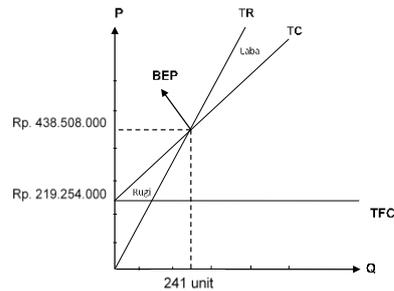
$Q = 241,3 \text{ unit}$

$Q = 241 \text{ unit (dibulatkan)}$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, maka diperoleh break even point dalam unit sebesar 241 unit pintu dan break even point dalam rupiah sebesar Rp. 438.508.000.

2) Pendekatan Grafis

Dari perhitungan menggunakan pendekatan matematis diatas, maka dalam menghitung break even point menggunakan pendekatan grafis dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. Grafik Break Even Point (BEP) Produk Pintu  
Sumber: Meubel UD. Nadya Galunggung tahun 2019

Dari hasil analisa break even point volume produksi pintu Meubel UD. Nadya Galunggung terjadi pada saat volume produksi sebanyak 241 unit pintu, itu adalah jumlah unit yang harus diproduksi agar perusahaan bisa memenuhi break even point. Kemudian apabila harga jual dianggap tetap yaitu Rp. 1.400.000 per unit pintu, maka penerimaan yang diperoleh saat break even point adalah ketika nilai volume produksi sebesar Rp. 438.508.000. Hal ini menunjukkan bahwa Meubel UD. Nadya Galunggung harus memproduksi 241 unit pintu dengan nilai jual Rp. Rp. 438.508.000 dalam setahun untuk mendapat keuntungan.

## 5. PENUTUP

### 5.1. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan pada penulisan ini maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Meubel UD. Nadya Galunggung menghasilkan beberapa jenis produk, salah satunya yaitu pintu dengan harga Rp. 1.400.000 per unit. Proses produksi pintu menggunakan jenis kayu besi. Produksi pintu tahun 2019 adalah sebanyak 322 unit atau sebesar Rp. 450.800.000.
2. Dalam perhitungan biaya tetap yang digolongkan pada Meubel UD. Nadya Galunggung menunjukkan bahwa biaya tetap selama periode tahun 2019 sebesar Rp. 219.254.000. Kemudian perhitungan biaya variabel yang digolongkan pada Meubel UD. Nadya Galunggung menunjukkan bahwa biaya variabel selama periode waktu 2019 sebesar Rp. 158.220.000. Setelah menggolongkan biaya dan menghitung total biaya tetap dan biaya variabel, kemudian untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar usaha dari Meubel UD. Nadya Galunggung mencapai break even point penulis menggunakan pendekatan matematis dan grafis untuk mengetahuinya.
3. Dari hasil perhitungan analisa break even point berdasarkan data tahun 2019, volume produksi pintu Meubel UD. Nadya Galunggung diperoleh break even point dalam unit sebesar 241 unit pintu dan break even point dalam rupiah sebesar Rp. 438.508.000. Maka didapat volume produksi pintu Meubel UD. Nadya Galunggung terjadi pada saat volume produksi sebanyak 241 unit pintu, apabila harga jual dianggap tetap yaitu Rp. 1.400.000 per unit pintu, maka penerimaan yang diperoleh saat break even point adalah ketika nilai volume produksi sebesar Rp. 438.508.000. Angka-angka ini dapat menjadi acuan bagi Meubel UD. Nadya Galunggung untuk merencanakan penjualan minimum untuk memperoleh keuntungan.

### 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka kami merekomendasikan:

1. Dengan adanya perhitungan break even point ini diharapkan Meubel UD. Nadya Galunggung dapat menggunakannya sebagai suatu masukan dalam mengembangkan kegiatan perusahaan, khususnya dalam mengetahui keuntungan yang didapat.
2. Pemimpin perusahaan harus memajemen perusahaannya dengan baik agar usaha yang dijalankan bisa terus berkembang dan mendapat keuntungan, mengingat pesaing usaha mebel di kota Ambon cukup banyak.

## DAFTAR PUSTAKA

- Carter. 2009. Akuntansi Biaya, ed.14, buku 2. Jakarta. Salemba 4
- Choiriyah, V. U. dan Hidayat, R. R. 2016. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan. Jurnal Adminstrasi Bisnis (JAB). 35(1): 199
- Helmi, Rony. 1990. Akuntansi Biaya Pengantar untuk Perencanaan dan pengendalian Biaya Produksi. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, dan Universitas Indonesia. Hal 357
- Heru Maruta. 2018. Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. Akutansi Syariah. Hal 9-10

- Hornngren, et. all. 2008. Intoduction to Management Accounting. New Jersey: Pearson Prentice Hall. Hal 447
- Indiyanto, R. 2008. Perencanaan dan Pengendalian Produksi. Surabaya: Yayasan Humaniora
- Jumingan. 2006. Ananlisis Laporan Keuangan. Jakarta. Bumi Aksara
- Matz, Usry, dan Hammer. 2000. Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pendidikan. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama. Hal 224
- Mulyadi. 1993. Akuntansi Manajemen 3. Proses Pengendalian Manajemen. Yogyakarta: STIE YKPN, Edisi Kesatu. Hal 259
- Mulyadi. 2005. Akuntansi Biaya. Edisi 5. Yogyakarta. UPP AMP YKPN
- Rohmawati. 2016. Analisis Break Even Point (BEP) Pada Aluminium Musi II Palembang [proposal skripsi]. Palembang (ID): Politeknik Negeri Sriwijaya
- Rusdiana, H.I. 2014. Manajemen Operasi. Bandung: CV Pustaka Setya
- Sifa P. 2018. Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Perencanaan Laba Pada Home Industry Kain Kasur Palembang Di Desa Kadu Kabupaten Tanggerang [skripsi]. Jakarta (ID): Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah
- Simamora, Henry. 2012. Akuntansi Manajemen, Edisi Ketiga. Riau. Star Gate Publisher. Hal 170
- Sjahrial, D. 2012. Pengantar Manajemen Keuangan, Edisi 4. Jakarta. Mitra Wacana Media
- Subagyo, P. J. 2004. Metode PenelMitian Dalam Teori dan Praktek. Padang. Rineka Cipta
- Sugiyono. 2008. Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D. Jakarta. Alfabeta
- Suhardi dan Purwanto. 2004. Statistika Untuk Ekonomi Dan Keuangan Modern. Jakarta. Salemba Empat. Hal 256
- Sunyota, D. 2016. Metode Penelitian Akuntansi. Makasar. Makasar. Rafika Aditama
- Supriyono, R. A. 2002. Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan, Edisi Kesatu. Yogyakarta. STIE YKPN
- Syahrinan, Y. dan Idris, U. 2010. Statistika Untuk Ekonomi Dan Penelitian. Palembang. Citra Books Indonesia
- Syamsuddin. 2009. Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan. Karawang: Rajagrafindo Pers. Hal 91-92



