

**Analisa *Break Even Point* Produk Jus Pala
Pada UD. Tomasiwa Desa Morela Kecamatan Leihitu**

Febiola Matuankotta¹⁾, Join Luturmas²⁾,

^{1,2)} Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Ambon,
matuankotta.febi@gmail.com¹ joinludurmas07@gmail.com²

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini untuk menghitung dan menganalisis Break Even Point (BEP) atau titik pulang pokok pada UD. Tomasiwa Desa Morela Kecamatan Leihitu. UD. Tomasiwa merupakan suatu badan usaha yang bergerak dalam bidang industri minuman yang memproduksi jus pala. Proses produksi dimulai sejak tahun 2008 sampai sekarang.

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Break Even Point (BEP), yaitu BEP dalam unit dan BEP dalam rupiah. Dari hasil perhitungan ditemukan BEP dalam unit (Q) sebesar 58.548 unit dan BEP dalam Rp (QP) sebesar Rp.352.723.270,- Dari hasil analisis BEP atau titik pulang pokok diharapkan UD. Tomasiwa dapat digunakan sebagai suatu masukan dalam mengembangkan kegiatan perusahaan, khususnya dalam mengetahui jumlah jus pala yang harus diproduksi.

UD. Tomasiwa pada dasarnya telah memproduksi dan menjual jus pala dalam keadaan melampaui Break Even Point atau penjualannya di atas titik Impas, hanya saja perusahaan belum memiliki metode perencanaan produksi yang efektif sehingga perusahaan belum mampu menentukan penjualan minimal yang harus dicapai. Dengan melakukan perencanaan laba sebesar 15%, diperoleh UD. Tomasiwa akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp.405.631.760,50 Sehingga apabila UD. Tomasiwa dapat mencapai target laba sebesar 15%, maka UD. Tomasiwa harus menjual sebanyak 185.586 unit atau sebesar Rp. 405.631.760,50 Namun sebaliknya, jika UD. Tomasiwa menjual di bawah target volume tersebut maka keuntungan yang diperoleh tidak mencapai 15%.

Kata Kunci: Break Even Point

ABSTRACT

The purpose of this study is to calculate and analyze the Break Even Point (BEP) or principal return point in UD. Tomasiwa Morela Village, Leihitu District. UD. Tomasiwa is a business in the beverage industry that produces nutmeg juice. The production process started in 2008 until now.

The analysis used in this study is Break Even Point Analysis (BEP), namely BEP in units and BEP in rupiah. From the calculation results, it was found that BEP in units (Q) amounted to 58,548 units and BEP in Rp (QP) amounted to Rp.352,723,270, - From the results of the BEP analysis or the principal return point is expected UD. Tomasiwa can be used as an input in developing company activities, especially in knowing the amount of nutmeg juice that must be produced.

UD. Tomasiwa has basically produced and sold nutmeg juice in a state beyond the Break Even Point or sales above the Breakeven point, it's just that the company does not have an effective production planning method so that the company has not been able to determine the minimum sales that must be achieved. By planning a profit of 15%, UD earned. Tomasiwa will get a profit of Rp.405,631,760.50 So if UD. Tomasiwa can achieve the profit target of 15%, then UD. Tomasiwa must sell as many as 185,586 units or Rp. 405,631,760.50 But the otherwise, if UD. Tomasiwa sells below the target volume, so the profit obtained does not reach 15%.

Keywords: Break Even Point

1. PENDAHULUAN

Setiap usaha bisnis didirikan dengan tujuan memperoleh laba. Laba dalam suatu bisnis merupakan tujuan utama dan penting bagi perusahaan. Keuntungan merupakan salah satu keberhasilan manajemen perusahaan dalam mengoperasikan suatu perusahaan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya pada

masa yang akan datang. Perusahaan harus dapat meningkatkan kemampuannya untuk menghasilkan produk secara efektif dan efisien, mengingat ketatnya persaingan dalam dunia usaha. Pengetahuan mengenai perencanaan merupakan kekuatan yang sangat penting untuk membantu pihak manajemen dalam pengambilan keputusan. Sehingga sebelum memproduksi suatu produk,

perusahaan terlebih dahulu merencanakan dengan matang tentang produk yang akan diciptakan dan berapa besar laba yang akan dihasilkan.

Dalam rangka menentukan penghasilan, diasumsikan bahwa barang yang diproduksi habis terjual seluruhnya. Pada faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat laba, upaya pihak manajemen dapat melakukan penekanan terhadap biaya ke tingkat biaya yang paling minimum. Dilain pihak volume penjualan barang/jasa dapat ditingkatkan ke tingkat yang paling maksimum, sehingga barang yang diproduksi habis terjual. Adapun penentuan harga jual ditetapkan dengan meraih tingkat keuntungan per unit yang memadai, sehingga harga jualnya dapat dijangkau masyarakat atau konsumen. Usaha pihak manajemen perusahaan dalam upaya mencari keuntungan tersebut harus didasarkan pada berapa jumlah barang yang harus diproduksi lalu dijual. Pada tahap perencanaan produksi, manajemen perusahaan harus menentukan lebih dahulu tingkat produksi yang paling minimum agar perusahaan tidak rugi. Dengan kata lain pada tahap awal perencanaan produksi harus didasarkan kepada upaya jangan rugi atau minimal impas atau *Break Even Point*. "*Break Even Point* berarti suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya (tetap atau variabel) sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba atau tidak ada rugi" (Sofyan Syafri Harahap, 2015).

UD. Tomasiwa adalah salah satu badan usaha yang bergerak dalam bidang industri minuman yang memproduksi jus pala. Proses produksi dimulai sejak tahun 2008 sampai sekarang. UD. Tomasiwa memiliki karyawan tetap sebanyak 12 orang, kegiatan produksinya dilakukan setiap hari senin sampai sabtu. UD. Tomasiwa memproduksi jus pala sebanyak 528 unit setiap harinya, dengan harga jual sebesar Rp.6.000,-/unit. Pada tahun 2021 UD. Tomasiwa mampu menjual dan memproduksi jus pala sebesar 164.736 unit, dengan total biaya tetap sebesar Rp.186.943.333,- dan total biaya variabel sebesar Rp.462.432.000,-.

Namun kendala yang ditemui yaitu UD. Tomasiwa kurang memiliki gambaran yang jelas akan hasil atau keuntungan yang akan dicapai, untuk itu UD. Tomasiwa sebaiknya perlu melakukan analisa *Break Even Point*. Sehingga perusahaan dapat mengetahui titik dimana perusahaan tidak mengalami untung atau rugi (impas).

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis terdorong untuk melakukan penelitian dengan judul "**Analisa *Break Even Point* Produk Jus Pala Pada UD. Tomasiwa Desa Morela Kecamatan Leihitu**".

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian *Break Even Point*

Break Even Point (BEP) dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Selain itu analisa *Break Even Point* berguna juga untuk menentukan kebijaksanaan dalam perusahaan, baik perusahaan yang sudah maju maupun perusahaan yang baru mengadakan perencanaan.

Untuk lebih jelas mengenai *Break Even Point* berikut ini dikutip beberapa defenisi menurut para ahli:

Break Even Point berarti suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya (tetap atau variabel) sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba atau tidak ada rugi" (Sofyan Syafri Harahap, 2015).

Break Even Point dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Total penghasilan = Total biaya). Tetapi analisa *Break Even Point* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan yang *Break Even* saja, akan tetapi analisa *Break Even Point* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan." (S. Munawir, 2007).

Anderson *et al.*, dalam Priskila Manuho, dkk (2021), mengartikan *Break Even Point* adalah titik pulang pokok dimana jumlah pendapatan adalah sama dengan total biaya.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *Break Even Point* adalah hubungan antara volume penjualan, biaya dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada tingkat penjualan tertentu, sehingga analisis *Break Even Point* ini sering disebut *Cost, Volume, Profit* dan *Analisis*.

Pengertian Biaya

Biaya adalah semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi.

Berikut ini dapat dikemukakan beberapa definisi biaya menurut para ahli yaitu :

Darsono dalam Suci Mulya Wijayanti, dkk, (2013), mendefenisikan biaya merupakan kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan

akan memperoleh manfaat atau keuntungan dimasa yang akan datang.

Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan atau *revenue* yang akan dipakai sebagai pengurang penghasilan". (Supriyono dalam Putu Lisa Swandewi, dkk, 2014).

Dalam arti luas biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa depan bagi organisasi (Hansen dan Mowen dalam Retno Ariyanti, dkk, 2014)

Biaya didefinisikan sebagai manfaat (*benefit*) yang dikorbankan dalam rangka memperoleh barang dan jasa. (Kusnadi dalam Retno Ariyanti, 2014).

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi atau sumber daya berupa barang dan jasa yang diukur dengan satuan uang dengan tujuan untuk memperoleh suatu manfaat yaitu peningkatan laba di masa yang akan datang.

Penggolongan Biaya

Dalam menghitung *Break Even Point* unsur yang paling terpenting adalah unsur biaya. Dimana biaya-biaya yang terdapat dalam perusahaan harus dapat dikelompokkan menurut sifatnya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Dengan mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel kemudian dapat dihitung besar total biaya. Bila biaya tetap dan biaya variabel dapat dihitung berarti salah satu unsur pokok untuk melakukan analisa *Break Even Point* dapat dilakukan. Dalam analisa *Break Even Point*, biaya-biaya digolongkan berdasarkan sifatnya sebagai berikut:

A. Fixed Cost (biaya tetap)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Besar kecilnya biaya tetap dipengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi dan metode serta strategi manajemen. Contoh: pajak bumi dan bangunan, gaji karyawan dll. Pengertian biaya tetap menurut para ahli:

Arief Rachmawan Assegaf, (2019) mendefinisikan biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang dikeluarkan secara periodik dan besarnya selalu konstan atau tetap, tidak terpengaruh oleh besar kecilnya volume usaha atau proses bisnis yang terjadi pada periode tersebut. Biaya tetap juga bisa disebut sebagai biaya operasional. Biaya tetap juga diartikan sebagai biaya minimal yang harus dikeluarkan oleh suatu perusahaan agar dapat melakukan proses produksi baik berupa barang ataupun jasa. Biaya ini jelaslah tidak dipengaruhi oleh banyak sedikitnya jumlah produk atau jasa yang bisa dihasilkan. Biaya tetap merupakan jenis biaya yang bersifat statis (tidak

berubah) dalam ukuran tertentu. Biaya ini akan tetap dikeluarkan meskipun tidak melakukan aktivitas apapun atau bahkan ketika melakukan aktivitas yang sangat banyak sekalipun.

Menurut Mulyadi dalam Sigit Puji Winarko (2018), biaya tetap dapat didefinisikan yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu.

B. Variable Cost (biaya variabel)

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel per unit konstan (tetap) dengan adanya volume kegiatan. Contoh: biaya bahan baku, biaya bahan bakar, mesin dll. Pengertian biaya variabel menurut para ahli:

Menurut Garrison dalam Sigit Puji Winarko dan Puji Astuti (2018), biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proposional terhadap perubahan tingkat aktivitas

Simungson dalam Wahba, dkk (2022) berpendapat bahwa "biaya variabel adalah biaya yang secara total berfluktuasi secara langsung sebanding dengan perubahan volume penjualan atau produksi atau ukuran kegiatan yang lain".

Manfaat Analisa Break Even Point

Analisa *Break Even Point* sangat bermanfaat dalam mengetahui hubungan antara *cost*, volume, harga dan laba. Manfaat analisa *Break Even Point*:

1. Menentukan posisi laba rugi perusahaan.
2. Menentukan penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.

Analisis break even point memiliki manfaat sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui hubungan volume penjualan (produksi), harga jual, biaya produksi dan biaya-biaya lain serta mengetahui laba rugi perusahaan.
2. Sebagai sarana merencanakan laba.
3. Sebagai alat pengendalian (*controlling*) kegiatan operasi yang sedang berjalan.
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
5. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan kebijakan perusahaan misalnya menentukan usaha yang perlu dihentikan atau yang harus tetap dijalankan ketika perusahaan dalam keadaan tidak mampu menutup biaya-biaya tunai (Kuswadi, dalam Suci Mulya Wijayanti, 2013)

Asumsi-asumsi Break Even Point

Analisa *Break Even Point* mempunyai beberapa asumsi yang tercermin dalam anggaran perusahaan masa yang akan datang. Asumsi yang

mendasari analisis break even point menurut Horngren *et all*, dalam Heru Maruta (2018) adalah sebagai berikut:

1. Satu-satunya faktor yang memengaruhi biaya adalah perubahan volume.
2. Manajer menggolongkan setiap biaya (atau komponen biaya gabungan) baik sebagai biaya variabel maupun biaya tetap.
3. Beban dan pendapatan adalah linier di seluruh cakupan volume relevannya.
4. Tingkat persediaan tidak akan berubah.
5. Penjualan atas gabungan produk tidak akan berubah. Penjualan gabungan merupakan kombinasi produk yang membentuk total penjualan.

Analisa Break Even penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, terutama informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Oleh karena itu analisa Break Even Point didasarkan pada asumsi-asumsi diatas. Jika salah satu asumsi berubah, maka akan mempengaruhi posisi Break Even dan mempengaruhi laba perusahaan.

Jadi Analisa *Break Even Point* harus disesuaikan dengan perubahan sebagai berikut:

- a. Perubahan harga jual produk per unit, akibat turun naiknya harga jual.
- b. Perubahan biaya tetap dan biaya variabel per unit baik biaya langsung maupun tidak langsung.
- c. Perubahan komposisi barang atau jasa yang diproduksi dan dijual. Dalam hal ini perusahaan memproduksi dan menjual beberapa jenis produk.

Kelemahan Break Even Point

Menurut Syamsuddin dalam Suci Mulya Wijayanti, dkk, (2013) mengungkapkan bahwa terdapat keterbatasan dari analisis *break even point*, antara lain:

- 1) Asumsi tentang *linearity*
 Harga jual per unit maupun *variabel operating cost* per unit tidaklah berdiri sendiri terlepas dari volume penjualan yang artinya tingkat penjualan yang melewati 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. *Variabel operating cost* per unit juga akan bertambah besar dengan meningkatnya volume penjualan mendekati kapasitas penuh. Hal ini bisa saja disebabkan karena menurunnya efisiensi tenaga kerja atau bertambah besarnya upah lembur.
- 2) Klasifikasi biaya
 Kelemahan kedua dari analisis *break even point* adalah kesulitan didalam

mengklasifikasikan biaya karena adanya biaya semi variabel dimana biaya ini tetap sampai dengan tingkat tertentu dan kemudian berubah-ubah setelah melewati titik tersebut.

- 3) Jangka waktu penggunaan
 Kelemahan lain dari analisis *break even point* adalah jangka waktu penerapannya yang terbatas, biasanya hanya digunakan didalam pembuatan proyeksi operasi perusahaan selama setahun.

Pendekatan Break Even Point

Suyadi Prawirosentono (2009) menyatakan bahwa perhitungan untuk menentukan luas operasi pada tingkat *Break Even Point* dapat dilakukan dengan menggunakan suatu rumus tertentu, tetapi untuk menggambarkan tingkat volume dengan labanya maka diperlukan grafik atau bagan *Break Even Point*.

Dengan demikian tingkat Titik Impas dapat ditentukan dengan dua pendekatan, pendekatan matematis dan pendekatan grafis.

1. Pendekatan Matematis

Perhitungan *Break Even Point* dengan menggunakan pendekatan sistimatis dapat dilakukakn dengan dua cara yaitu:

- a. Atas Dasar Unit

Perhitungan *Break Even Point* atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

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

Dimana :

- P = Price (Harga jual per unit)
- AVC = *Average Variabel Cost* (Biaya Variabel Per Unit)
- TFC = *Total Fixed Cost* (Biaya Tetap)
- Q = *Quantity* (Jumlah Unit/Produk yang dihasilkan dan dijual)

- b. Atas Dasar Sales Dan Rupiah

Perhitungan *Break Even Point* atas dasar sales dan rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Dimana:

- TFC = *Total fixed Cost* (Total biaya tetap)
- AVC = *Average Variabel Cost* (Biaya Variabel Per Unit)
- P = *Price* (Harga Jual per Unit)

2. Pendekatan Grafis

Dalam penentuan *Break Even Point* (BEP) dapat pula dilakukan dengan grafik, grafik *Break Even Point* (BEP) manajemen akan dapat mengetahui hubungan antara biaya, voume penjualan dan laba. Disamping itu dengan grafik *Break Even Point* manajemen dapat mengetahui besarnya biaya yang tergolong biaya tetap dan biaya variabel dan dengan grafik *Break Even* pula manajemen akan dapat mengetahui tingkat-tingkat penjualan yang masih menimbulkan kerugian dan tingkat-tingkat penjualan yang sudah menimbulkan laba, atau besarnya rugiatau laba pada suatu tingkat penjualan tertentu.

Penjelasan mengenai grafik *Break Even Point* grafik menggambarkan hubungan antara volume penjualan dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan serta laba. Selain itu juga untuk mengetahui biaya tetap dan biaya variabel dan tingkat kerugian perusahaan (Sartono dalam Suci Mulya Wijayanti, 2013).

3. METODOLOGI PENELITIAN

Teknik Pengambilan Data

Teknik pengumpulan data dalam penulisan ini menggunakan tiga metode yaitu :

1. Metode observasi yaitu pengamatan secara langsung di lokasi penelitian.
2. Metode wawancara yaitu tanya jawab dengan pihak perusahaan.
3. Metode kepustakaan mempelajari buku atau sumber-sumber yang berhubungan dengan penulisan ini.

Teknik Analisa Data

Teknik analisa data dilakukan dengan cara menggunakan analisa kuantitatif dengan berpatokan pada rumus perhitungan *Break Even Point* dan kemudian dianalisa dengan data-data yang dikumpulkan dari perusahaan.

Analisa *Break Even Point* dengan rumus:

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

Dimana :

- P = Price (Harga jual per unit)
- AVC = *Average Variabel Cost* (Biaya Variabel Per Unit)
- TFC = *Total Fixed Cost* (Biaya Tetap)
- Q = *Quantity* (Jumlah Unit/Produk yang dihasilkan dan dijual)

$$BEP \text{ dalam Rupiah } (QP) = \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}}$$

Dimana:

- TFC = *Total fixed Cost* (Total biaya tetap)

- AVC = *Average Variabel Cost* (Biaya Variabel Per Unit)
- P = *Price* (Harga Jual per Unit)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisa *Break Even Point*

Untuk dapat menganalisa tingkat *Break Even Point*, maka pertama-tama terlebih dahulu harus menggolongkan biaya-biaya 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 titik impas dapat dilakukan.

Penggolongan Biaya

Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Berikut ini adalah total biaya tetap yang dikeluarkan oleh UD. Tomasiwa dalam melakukan kegiatan operasionalnya pada tahun 2021 sebagai berikut :

- a. Biaya administrasi dan umum :
 - Per bulan :
 1. Gaji Manajer Rp. 2.500.000,-
 2. Gaji Kabag produksi Rp. 2.100.000,-
 3. Gaji Bendahara Rp. 1.500.000,-
 4. Gaji Karyawan tetap 12 orang @ Rp. 750.000,-/bulan.

Biaya administrasi umum per tahun :

- 1) Gaji Manajer
(Rp. 2.500.000,- x 12 bulan) = Rp. 30.000.000,-
 - 2) Gaji Kabag produksi
(Rp. 2.100.000,- x 12 bulan) = Rp. 25.200.000,-
 - 3) Gaji Bendahara
(Rp. 1.500.000,- x 12 bulan) = Rp. 18.000.000,-
 - 4) Gaji karyawan tetap 12 orang Rp. 750.000,- /orang x 12 Orang (Rp.9.000.000,- x 12 bulan) = Rp.108.000.000,-
- Total biaya administrasi dan umum = Rp.181.200.000,-

b. Biaya Depresiasi :

- 1. Mesin Frezer 3 buah
Umur ekonomis 3 Tahun
Harga Perolehan Rp. 2.350.000,-
Depresiasi = (Rp. 2.350.000,- x 3 buah) = Rp. 7.050.000,- : 3 buah = Rp. 2.350.000,-
- 1. Mesin parut 4 buah
Umur ekonomis 3 tahun
Harga perolehan Rp. 2.500.000,-
Depresiasi = (Rp. 2.500.000,- x 4 buah) = Rp. 10.000.000,- : 3 Tahun = Rp. 3.333.333,-
- 2. Mesin timbangan benzoat 2 buah
Umur ekonomis 10 tahun
Harga perolehan Rp. 300.000,-

Depresiasi = (Rp. 300.000,- x 2 buah)
 = Rp. 600.000,- : 10 tahun
 = Rp. 60.000,-
 Total biaya depresiasi = Rp. 5.743.333,-

Total biaya tetap:

- a. Biaya administrasi dan umum
 = Rp. 181.200.000,-
 b. Biaya depresiasi
 = Rp. 5.743.333,-
 +
Rp. 186.943.333,-

Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi dalam rentang relevan, tetapi secara per unit tetap berikut ini adalah Total biaya variabel yang dikeluarkan oleh UD. Tomasiwa selama tahun 2021 sebagai berikut:

a. Biaya Bahan Baku :

- 1) Pala, harga Rp. 4.000,-/Kg. penggunaan per hari rata-rata 50 kg (Rp. 4.000,- x 50kg) =
 Rp. 200.000,-
 1 bulan (Rp. 200.000,- x 26 hari) =
 Rp. 5.200.000,-
 1 tahun (Rp. 5.200.000,- x 12 bulan) =
 Rp. 62.400.000,-
- 2) Gula, Harga Rp.7.000,-/kg. Penggunaan per hari rata-rata 26kg. (Rp. 7.000,- x 26kg) =
 Rp. 182.000,-
 1 bulan (Rp. 182.000,- x 26 hari) =
 Rp. 4.732.000,-
 1 tahun (Rp. 4.732.000,- x 12) =
 Rp.56.784.000,-
- 3) Benzoat, harga Rp. 4.500,-/botol. Penggunaan per hari rata-rata 2 botol (Rp.4.500,- x 2 botol) =
 Rp. 9.000,-
 1 bulan (Rp. 9.000,- x 26 hari)=Rp. 234.000,-
 1 tahun (Rp. 234.000,- x 12 bulan) =
 Rp. 2.808.000,-
- 4) Botol, harga Rp. 1.400,-/botol, penggunaan per hari rata-rata 528 botol (Rp.1.400,- x 528) =
 = Rp 739.000,-
 1 bulan (Rp. 739.000,- x 26 hari) =
 Rp. 9.219.200,-
 1 tahun (Rp. 19.219.200,- x 12 bulan) =
 Rp.230.630.400,
- 5) Label, harga Rp. 300,-/lembar, penggunaan per hari rata-rata 528 lembar (Rp. 300,- x 528) =
 Rp. 158.400,-
 1 bulan (Rp. 158.400,- x 26 hari) =
 Rp. 4.118.400,-
 1 tahun (Rp. 4.118.400,- x 12 bulan) =
 Rp.49.420.800,
- 6) Segel, harga Rp. 50,- /lembar, penggunaan per hari rata-rata 528 lembar (Rp. 50 x 528) =
 Rp. 26.400,-
 1 bulan (Rp. 26.400,- x 26 hari) =
 Rp. 686.400,-

1 tahun (Rp. 686.400 x 12 bulan) =
 Rp. 8.236.800,-

- 7) Karton, harga Rp. 5.000,-/karton, penggunaan per hari rata-rata 22 karton. (Rp.5.000,-x22) =
 Rp. 110.000,-
 1 bulan (Rp. 110.000,- x 26 hari) =
 Rp. 2.860.000,-
 1 tahun (Rp. 2.860.000,- x 12 bulan) =
 Rp.34.320.000,-

b. Biaya Bahan Bakar:

1. Minyak tanah, harga Rp. 5.000,-/liter penggunaan per hari 7 liter. (Rp. 5.000,- x 7 liter) =Rp. 35.000,-
 1 bulan (Rp.35.000,- x 26 hari) =
 Rp. 910.000,-
 1 tahun (Rp.910.000,- x 12 bulan) =
 Rp.10.920.000,-
2. Minyak Bensin, harga Rp. 8.000,-/liter, penggunaan per hari 2 liter (Rp. 8.000,- x 2 liter) = Rp. 16.000,-
 1 bulan (Rp.16.000,- x 26 hari) =
 Rp. 416.000,-
 1 tahun (Rp. 416.000,- x 12 bulan) =
 Rp. 4.992.000,-

c. Biaya Listrik

Listrik Rp. 160.000,-/bulan x 12 bulan =
 Rp. 1.920.000,-

Total biaya variabel:

1. Biaya bahan baku = Rp. 444.600.000,-
2. Biaya bahan bakar= Rp. 15.912.000,-
3. Biaya listrik = Rp. 1.920.000,- +
Rp. 462.432.000,-

Dengan demikian total biaya tetap sebesar Rp.186.943.333,- dan Biaya Variabel sebesar Rp.462.432.000,-

Perhitungan Break Even Point (BEP)

Setelah menggolongkan biaya dan menghitung total biaya tetap dan biaya variabel kemudian untuk menentukan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan mencapai Break Even dapat ditentukan dengan rumus:

a. Break Even Point dalam jumlah atau unit (Q)

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

Dimana :

P = Price (harga jual per unit)
 = Rp. 6.000,- per unit

Q = Quantity (jumlah unit/produk yang dihasilkan)
 = 164.736 unit

AVC = *Average Variabel Cost* (Biaya Variabel Per Unit)
 = TVC (total biaya variabel) : Q (jumlah unit)
 = Rp. 462.432.000,- : 164.736 unit
 = Rp. 2.807,-

TFC = *Total Fixed Cost* (biaya tetap)
 = Rp. 186.943.333,-

Penyelesaian:

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

$$Q(\text{unit}) = \frac{186.943.333}{6.000 - 2.807}$$

$$Q(\text{unit}) = \frac{186.943.333}{3.193}$$

$$Q(\text{unit}) = 58.547,86 \text{ Unit}$$

$$Q(\text{unit}) = 58.548 \text{ Unit (dibulatkan)}$$

b. Break Even Point dalam rupiah (QP)

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

Dimana :

P = *Price* (harga jual per unit)
 = Rp. 6.000,- per unit
 Q = *Quantity* (jumlah unit/produk yang dihasilkan)
 = 164.736 unit
 AVC = *Average Variabel Cost* (Biaya variabel per unit)
 = TVC (total biaya variabel) : Q (unit)
 = Rp. 462.432.000,- : 164.736 unit
 = Rp. 2.807,-
 TFC = *Total Fixed Cost* (biaya tetap)
 = Rp. 186.943.333,-

Penyelesaian:

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

$$BEP (QP) = \frac{186.943.333}{1 - \frac{2.807}{6.000}}$$

$$BEP (QP) = \frac{186.943.333}{1 - 0,47}$$

$$BEP (QP) = \frac{186.943.333}{0,53}$$

$$BEP (QP) = Rp. 352.723.270,-$$

Hasil perhitungan menunjukkan BEP dalam unit sebesar 58.548 unit, dan BEP dalam rupiah sebesar Rp.352.723.270,-

Tabel 1
Analisis Break Even Point UD. Tomasiwa

Produk	Price (Rp)	AVC (Rp)	Kontribusi Margin (Rp) (1-2)	Volume Penjualan	Paket Margin Kontribusi (Rp) (3 x 4)
	1	2	3	4	5
Jus Pala	6.000	2.807	3.193	164.736	526.002.048

Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka *Break Even Point* dalam unit untuk jus pala pada UD. Tomasiwa adalah sebesar 58.548 unit. Itu berarti bahwa jika perusahaan memproduksi jus pala sebanyak 58.548 unit maka perusahaan berada dalam keadaan Impas atau *Break Even Point*. Dan apabila perusahaan dapat memproduksi serta menjual jus pala lebih dari 58.548 unit maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan.

Sementara *Break Even Point* dalam rupiah berada pada jumlah Rp.352.723.270,-. Ini berarti jika perusahaan dapat memproduksi jus pala sebanyak 58.548 unit dengan hasil penjualan di atas Rp.352.723.270,- maka perusahaan akan memperoleh keuntungan. Sedangkan kontribusi margin yang diperoleh adalah sebesar Rp.3.193,-

Perencanaan Laba

UD. Tomasiwa merencanakan kenaikan laba pada tahun 2021 sebesar 15%. Rincian laba yang ditargetkan adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 15\% \times \text{BEP (Rp)} \\ \text{Laba} &= 15\% \times \text{Rp.352.723.270,-} \\ \text{Target Laba} &= \text{Rp.52.908.490,50} + \text{Rp.352.723.270,-} \\ &= \text{Rp.405.631.760,50} \end{aligned}$$

Maka target laba pada tahun 2021 sebesar 15% adalah Rp.405.631.760,50. BEP laba diperoleh sebagai berikut:

a. BEP Laba dalam Unit:

$$\begin{aligned} &\frac{TFC + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi}} \\ &\frac{186.943.333 + 440.904.087,50}{3.193} \\ &\frac{592.575.093,50}{3.193} \\ &185.585,69 \sim 185.586 \text{ unit} \end{aligned}$$

b. BEP Laba dalam Rupiah:

$$\text{BEP Laba (Rp)} = \text{BEP Laba (unit)} \times \text{Price}$$

BEP Laba (Rp) = 185.586×6.000
BEP Laba (Rp) = Rp.1.113.516.000,-

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh BEP-Laba dalam unit sebesar 185.586 unit dan Laba dalam rupiah sebesar Rp.1.113.516.000,-

Dengan demikian UD. Tomasiwa harus menjual jus pala sebanyak 185.586 unit dengan hasil penjualan sebesar Rp.1.113.516.000,- Itu berarti bahwa UD. Tomasiwa akan memperoleh keuntungan sebesar 15%. Jika UD. Tomasiwa menjual kurang dari 185.586 unit, maka UD. Tomasiwa tidak akan mencapai target laba sebesar 15%.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian dan perhitungan, jumlah unit jus pala yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian adalah 58.548 unit dengan biaya sebesar Rp. 352.723.270,- dan harga jual per unit yaitu Rp. 6.000,-.
2. UD. Tomasiwa pada dasarnya telah memproduksi dan menjual jus pala dalam keadaan melampaui *Break Even Point* atau penjualannya di atas titik Impas, hanya saja perusahaan belum memiliki metode perencanaan produksi yang efektif sehingga perusahaan belum mampu menentukan penjualan minimal yang harus dicapai.
3. Dengan melakukan perencanaan laba sebesar 15%, diperoleh UD. Tomasiwa akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp.405.631.760,50 Sehingga apabila UD. Tomasiwa dapat mencapai target laba sebesar 15%, maka UD. Tomasiwa harus menjual sebanyak 185.586 unit atau sebesar Rp. 405.631.760,50 Namun sebaliknya, jika UD. Tomasiwa menjual di bawah target volume tersebut maka keuntungan yang diperoleh tidak mencapai 15%.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas berikut ini diberikan beberapa saran kepada pihak UD. Tomasiwa dalam rangkai perkembangan usaha ke depan yaitu:

1. Pada saat menentukan perencanaan produksi untuk tahun depan sebaiknya UD. Tomasiwa menggunakan metode analisa *Break Even Point*, sehingga dapat mengetahui titik dimana perusahaan mengalami untung atau rugi.
2. Apabila perusahaan ingin memperoleh keuntungan sebaiknya perusahaan memproduksi dan menjual di atas titik *Break Even Point*.

3. UD. Tomasiwa harus selalu melakukan perencanaan laba setiap tahunnya untuk mendapatkan keuntungan yang ditargetkan.

Daftar Pustaka

- Ariyanti Retno, 2014, *Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Perencanaan Volume Penjualan Dan Laba (Studi Kasus Pada PT. Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011-2013)*, Jurnal Administrasi Bisnis, pp. 1-10
- Assegaf A.R., 2019, *Pengaruh Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Terhadap Profitabilitas PT. Pecel Lele Lela Internasional, Cabang 17, Tanjung Barat, Jakarta Selatan*, Jurnal Ekonomi & Industri Krisnadwipayana, pp. 1-5
- Harahap S. S., 2015, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, Cetakan ke-12, Rajawali Pers, Jakarta
- Manuho Priskila, 2021, *Analisis Break Even Point*, Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat, pp. 21-28
- Maruta Heru, 2018, *Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen*, Jurnal Akuntansi Syariah, pp. 9-28
- Munawir, S., 2007, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi Keempat, Liberty, Yogyakarta.
- Prawirosentono Suyadi, 2009, *Manajemen Operasi: Analisis dan Studi Kasus Edisi Keempat*, Bumi Aksara, Jakarta
- Supriyono, 2011, *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, Buku 1 Edisi 2, BPFE, 2011
- Wahba, dkk, 2022, *Analisis Break Even Service Point Kendaraan Roda Dua di CV Kyoto Motor*, Jurnal Sinar Manajemen, pp. 1-6
- Wijayanti M.S., 2013, *Analisis Break Even Point Sebagai Salah Satu Alat Perencanaan Penjualan Dan Laba (Studi Pada PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk)*, Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya, pp. 1-10
- Winarko. S.P dan Astuti Puji, 2018, *Analisis Cost-volume Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Muliti Produk) Pada Perusahaan Pia Latief Kediri*, Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis, pp. 9-21