

**ANALISA BREAK EVEN POINT SOFA MINIMALIS
PADA USAHA SOFA GALI PUAN DI KOTA AMBON**

Abdullah Sombalatu¹, Febiola Matuankotta², Sherly Rutumalessy³

Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Ambon

^{1,2,3}abdullahSombalatu, matuankotta.febi@gmail.com¹, sherlyrutumalessy78@gmail.com

ABSTRAK

Usaha Sofa Gali Puan merupakan sebuah bisnis yang bergerak dibidang mebel sofa, yang memproduksi sofa minimalis untuk dijual kepada konsumen dan dipasarkan kepada masyarakat. Sejauh ini besar keuntungan yang didapat belum diketahui secara pasti. Karena sampai saat ini pihak usaha Sofa Gali Puan belum pernah melakukan perhitungan Break Even Point untuk merencanakan laba usaha mereka pada periode yang akan datang. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah menganalisa produksi Sofa Minimalis dalam mencapai Break Even Point

Dalam penelitian ini menggunakan metode analisa kuantitatif yaitu perhitungan break even point dalam unit dan rupiah. Hasil penelitian yang diperoleh adalah Break Even Point dalam jumlah unit untuk sofa minimalis pada Usaha Sofa Gali Puan adalah sebesar 68 set sofa minimalis. Break Even Point dalam rupiah berada pada jumlah Rp.370.555.555,55

Kesimpulan dari penulisan ini adalah Usaha Gali Puan akan berada pada titik impas atau titik pulang pokok saat memproduksi sofa minimalis sebesar 68 set dengan biaya Rp.370.555.555,55. Itu berarti bahwa perusahaan berada dalam keadaan impas pada titik tersebut, jadi perusahaan tidak mengalami untung maupun merugi. Dengan demikian bagi Usaha sofa Gali Puan harus tetap melakukan perhitungan Break Even Point untuk mengetahui berapa tingkat penjualan yang harus dicapai yang berdampak pada pencapaian laba di masa depan..

Kata Kunci: Break Even Point (BEP)

ABSTRACT

Sofa Gali Puan is a business engaged in sofa furniture, which produces minimalist sofas to be sold to consumers and marketed to the public. So far, the amount of profit obtained is not known for sure. Because until now the Sofa Gali Puan business has never calculated the Break Even Point to plan their business profits in the coming period. The purpose of this study is to analyze the production of Minimalist Sofas in achieving Break Even Point

In this study, a quantitative analysis method was used, namely the calculation of break even points in units and rupiah. The results of the research obtained are Break Even Point in the number of units for minimalist sofas in the Gali Puan Sofa Business is 68 sets of minimalist sofas. Break Even Point in rupiah is at Rp.370,555,555.55

The conclusion of this writing is that the Gali Puan Business will be at the break-even point or main return point when producing minimalist sofas of 68 sets at a cost of Rp.370,555,555.55. That means that the company is at break-even at that point, so the company doesn't experience any profits or losses. Thus, for the Gali Puan sofa business, it must continue to calculate the Break Even Point to find out what level of sales must be achieved which has an impact on the achievement of profits in the future.

Keywords: Break Even Point (BEP)

1. PENDAHULUAN

Dunia bisnis mengalami perkembangan yang sangat pesat, untuk itu para pelaku bisnis harus mampu beradaptasi dan dapat dengan cepat melakukan perubahan ke arah yang menjadi perhatian pelanggan agar dapat menjalankan kegiatan bisnis dengan baik dan memiliki ketahanan dalam persaingan. Dengan melakukan hal tersebut akan membantu mereka menjaga konsistensi dalam bisnis yang dijalankan dan mengembangkan keunggulan kompetitif di pasar.

Setiap bisnis memiliki target penjualan yang harus dipenuhi agar pemasukan dapat membayar pengeluaran yang dibayarkan. Kerugian akan terjadi jika usaha tidak dapat melakukan hal ini. Oleh karena itu, usaha harus terampil dalam matematika untuk menetapkan strategi penjualan mereka. Manajemen perusahaan membutuhkan data yang dapat digunakan sebagai tolak ukur untuk mengevaluasi berbagai jenis kerugian yang memiliki pengaruh terhadap profitabilitas di masa depan (Karnadi, 2024).

Break Even Point (BEP) adalah teknik analisis yang dapat memberi tahu Anda berapa banyak target penjualan yang harus dipenuhi agar bisnis terhindar dari kerugian dan keuntungan. Titik impas, sering dikenal sebagai Break Even Point, adalah alat yang sangat berguna bagi manajemen dalam memperkirakan biaya, volume penjualan, dan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Penyusunan perencanaan dan pemantauan laba merupakan langkah dalam setiap proses pengambilan keputusan yang melibatkan titik impas. Analisis Break Even Point adalah cara untuk memeriksa seberapa erat dan bahkan saling berhubungan antara biaya, harga jual, dan volume penjualan. Harga jual akan bergantung pada biaya, dan harga jual akan berdampak pada jumlah penjualan. Analisis Break Even Point (BEP) merupakan salah satu strategi yang dapat menjadi tolak ukur untuk perencanaan laba di masa depan bagi bisnis.

Usaha Sofa Gali Puan adalah usaha yang bergerak di industri mebel yang terletak di STAIN Ayudes, Lorong Mentok, Desa Batu Merah, Kecamatan Sirimau, Kota Ambon. Usaha ini didirikan pada tahun 2019 oleh Bpk. Imran Hititmal. Usaha mebel ini menghasilkan dan menjual empat jenis sofa yaitu Sofa Minimalis, Sofa Sudut, Sofa Tiga Dua Satu, dan Sofa Jagur. Dari keempat sofa tersebut yang paling banyak diminati oleh konsumen adalah Sofa Minimalis. Berikut ini dapat dilihat data produksi dan penjualan Sofa Minimalis pada Tahun 2023.

Tabel 1
Rekapitulasi Data Produksi dan Penjualan

No	Bulan	Harga	Produksi (Unit)	Penjualan (Unit)	Jumlah (Rp)
1	Januari	Rp 5.500.000	8	8	Rp 44.000.000
2	Februari	Rp 5.500.000	6	6	Rp 33.000.000
3	Maret	Rp 5.500.000	7	7	Rp 38.000.000
4	April	Rp 5.500.000	5	5	Rp 27.500.000
5	Mei	Rp 5.500.000	8	8	Rp 44.000.000
6	Juni	Rp 5.500.000	4	4	Rp 22.000.000
7	Juli	Rp 5.500.000	7	7	Rp 38.000.000
8	Agustus	Rp 5.500.000	8	8	Rp 44.000.000
9	September	Rp 5.500.000	5	5	Rp 27.500.000
10	Oktober	Rp 5.500.000	6	6	Rp 33.000.000
11	November	Rp 5.500.000	8	8	Rp 44.000.000
12	Desember	Rp 5.500.000	8	8	Rp 44.000.000
Total			80	80	439.000.000

Kursi Sofa Minimalis
Pada Usaha Sofa Gali Puan
Tahun 2023

Sumber: Usaha Sofa Gali Puan

Dari tabel atas, dapat dilihat bahwa jumlah produksi Sofa Minimalis setiap bulan sama dengan jumlah penjualan, dengan harga jual per unit Rp,5.500.000,- Itu berarti bahwa setiap kali diproduksi, Sofa Minimalis tersebut habis terjual karena kegiatan produksi dilakukan berdasarkan pesanan.

Berikut ini dapat di lihat alokasi produksi biaya produksi Sofa Gali Puan tahun 2023

Tabel 2
Alokasi Biaya Produksi Sofa Gali Puan
Tahun 2023

Jenis Biaya	Jumlah
1. Biaya Tetap	
a. Biaya Administrasi Umum	Rp 266.400.000
b. Biaya Depresiasi	Rp 400.000
2. Biaya Variabel	
a. Biaya bahan baku	Rp 125.508.000
b. Biaya listrik	Rp 20.448.000
Total Biaya	Rp 412.756.000

Sumber: Usaha Sofa Gali Puan (2023)

Tabel di atas menguraikan tentang alokasi biaya produksi untuk biaya tetap yang terdiri dari biaya administrasi umum dan biaya depresiasi dengan total biaya tetap sebesar Rp.266.800.000. Dan biaya variabel yang terdiri dari biaya bahan baku, dan biaya listrik dengan total biaya variabel sebesar Rp.145.956.000.

Sejauh ini besar keuntungan yang didapat belum diketahui secara pasti. Karena sampai saat ini pihak usaha Sofa Gali Puan belum pernah melakukan

perhitungan Break Even Point untuk merencanakan laba usaha mereka pada periode yang akan datang. Adanya pesaing 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 mendapatkan variabel harga yang tinggi.

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penulisan Tugas Akhir dengan judul: “Analisa *Break Even Point* Sofa Minimalis Pada Usaha Sofa Gali Puan Di Kota Ambon”.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Perencanaan

Perencanaan merupakan langkah awal dalam menjalankan suatu usaha sebelum menentukan dalam pengambilan keputusan. Baik buruknya atau berhasil tidaknya keputusan dalam usaha tertentu dari matangnya perencanaan tersebut.

Menurut Basu Swastha (2019) perencanaan adalah metode mendetail yang telah dirumuskan sebelumnya untuk melakukan atau membuat sesuatu. Rencana itu sering di buat dalam bentuk cerita dan membuat tujuan atau sasaran dan alat untuk mencapai tujuan tersebut atau suatu rencana itu dapat di buat dalam bentuk anggaran, bagan atau karangan dalam istilah keuangan atau grafik dalam suatu unit.

Secara umum, tujuan perencanaan dapat diringkas sebagai berikut:

1. Memberikan Arah dan Fokus:

- a. Menentukan Tujuan. Perencanaan membantu kita mengidentifikasi apa yang ingin kita capai secara spesifik dan terukur.
- b. Menghindari Kebingungan. Dengan adanya rencana, kita tidak akan merasa tersesat atau tidak tahu arah yang harus dituju.
- c. Meningkatkan Fokus. Perencanaan membantu kita untuk fokus pada hal-hal yang penting dan mengabaikan hal-hal yang tidak relevan.

2. Mengurangi Ketidakpastian:

- a. Antisipasi Risiko. Perencanaan memungkinkan kita untuk mengidentifikasi potensi risiko dan hambatan yang mungkin terjadi.
- b. Membuat Rencana Kontingensi. Dengan adanya rencana kontingensi, kita dapat lebih siap menghadapi situasi yang tidak terduga.
- c. Meningkatkan Kontrol. Perencanaan memberikan kita rasa kontrol atas situasi dan membantu kita untuk lebih siap menghadapi perubahan.

3. Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas

- a. Optimalisasi Sumber Daya. Perencanaan membantu kita untuk mengalokasikan sumber daya (waktu, uang, tenaga) secara efektif dan efisien.
- b. Mencegah Pemborosan. Dengan perencanaan yang baik, kita dapat menghindari pengulangan pekerjaan atau kesalahan yang sama.

c. Meningkatkan Produktivitas. Perencanaan yang jelas membantu kita untuk bekerja lebih produktif dan mencapai hasil yang lebih baik.

4. Memfasilitasi Koordinasi dan Kolaborasi

a. Menyusun Jadwal. Perencanaan membantu kita untuk menyusun jadwal yang realistis dan memastikan semua tugas diselesaikan tepat waktu.

b. Meningkatkan Komunikasi. Perencanaan yang jelas memudahkan kita untuk berkomunikasi dengan orang lain dan memastikan semua orang memahami peran dan tanggung jawab masing-masing.

c. Membangun Konsensus. Perencanaan yang melibatkan semua pihak yang berkepentingan dapat membantu membangun konsensus dan komitmen yang kuat.

5. Meningkatkan Motivasi

a. Memberikan Rasa Pencapaian. Ketika kita melihat kemajuan yang kita capai, motivasi kita akan meningkat.

b. Meningkatkan Kepercayaan Diri. Perencanaan yang sukses dapat meningkatkan kepercayaan diri kita dalam menghadapi tantangan.

c. Membuat Proses Kerja Lebih Menyenangkan. Dengan adanya rencana yang jelas, pekerjaan akan terasa lebih terorganisir dan menyenangkan.

Dalam konteks bisnis, perencanaan juga memiliki tujuan khusus, seperti:

a. Menguasai Pasar: Melalui perencanaan, perusahaan dapat mengidentifikasi peluang pasar dan mengembangkan strategi untuk menguasai pasar tersebut.

b. Meningkatkan Keuntungan: Perencanaan yang efektif dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya, sehingga keuntungan dapat meningkat.

c. Menjaga Kelangsungan Usaha: Perencanaan jangka panjang membantu perusahaan untuk mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis dan menjaga kelangsungan usahanya.

Secara singkat, perencanaan adalah investasi untuk masa depan. Dengan merencanakan dengan baik, kita dapat mencapai tujuan yang kita inginkan dengan lebih efektif dan efisien.

Pengertian Produksi

Produksi adalah suatu proses untuk menguba input menjadi *ouput* yang akan menambah nilai guna suatu barang.

Menurut (Mubyarto, 2019) produk merupakan hasil yang di peroleh dari produksi.

Terdapat tiga aspek produksi antara lain:

1. Kualitas barang atau jasa yang di hasilkan
2. Bentuk barang atau jasa yang di hasilkan
3. Distribusi barang dan jasa yang dihasilkan

Tujuan Umum Produksi

Adapun tujuan dari produksi Adalah:

1. Memenuhi Kebutuhan Konsumen. Tujuan utama produksi adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen.
2. Meningkatkan Kesejahteraan. Dengan menyediakan barang dan jasa yang berkualitas dan terjangkau, produksi dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
3. Menciptakan Lapangan Kerja. Proses produksi membutuhkan tenaga kerja, sehingga dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan mengurangi tingkat pengangguran.

Tujuan Khusus Produksi (Bagi Perusahaan)

1. Mendapatkan Keuntungan. Tujuan utama perusahaan dalam melakukan produksi adalah memperoleh keuntungan. Keuntungan ini digunakan untuk mengembangkan bisnis, membayar gaji karyawan, dan membayar biaya-biaya operasional lainnya.
2. Meningkatkan Efisiensi. Perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan efisiensi produksi agar biaya produksi dapat ditekan dan keuntungan dapat meningkat.
3. Meningkatkan Kualitas Produk. Perusahaan yang berorientasi pada kualitas akan selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas produknya agar dapat bersaing di pasar.
4. Mencapai Target Produksi. Perusahaan memiliki target produksi tertentu yang harus dicapai dalam periode waktu tertentu.
5. Memperluas Pasar. Melalui produksi, perusahaan dapat memperluas pasarnya dan mencapai konsumen yang lebih luas.
6. Menjaga Kelangsungan Usaha. Produksi yang berkelanjutan akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tujuan Produksi

1. Permintaan Konsumen. Permintaan konsumen akan sangat mempengaruhi jenis produk yang dihasilkan dan jumlah produksi.
2. Teknologi. Perkembangan teknologi dapat meningkatkan efisiensi produksi dan membuka peluang untuk menghasilkan produk baru.
3. Sumber Daya. Ketersediaan sumber daya seperti bahan baku, tenaga kerja, dan modal akan membatasi jumlah produksi.
4. Persaingan. Persaingan bisnis yang ketat mendorong perusahaan untuk terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produknya.
5. Regulasi Pemerintah. Peraturan pemerintah terkait produksi, seperti standar kualitas dan lingkungan, juga mempengaruhi tujuan produksi.

Secara ringkas, tujuan produksi adalah untuk:

1. Memenuhi kebutuhan manusia
2. Meningkatkan kesejahteraan
3. Mendapatkan keuntungan

4. Meningkatkan efisiensi
5. Meningkatkan kualitas produk
6. Memperluas pasar
7. Menjaga kelangsungan usaha

Pengertian Perencanaan Produksi

Perencanaan produksi merupakan perencanaan tentang produk apa dan berapa yang akan diproduksi oleh perusahaan yang bersangkutan dalam satu periode yang akan datang. Perencanaan produksi merupakan bagian dari perencanaan operasional didalam perusahaan. Dalam penyusunan perencanaan produksi, hal yang perlu dipertimbangkan adalah adanya optimasi produksi sehingga akan dapat dicapai tingkat biaya yang paling rendah untuk pelaksanaan proses produksi tersebut.

Perencanaan produksi juga dapat didefinisikan sebagai proses untuk memproduksi barang-barang pada suatu periode tertentu sesuai dengan analisis Break Even Point atau dijadwalkan melalui pengorganisasian sumber daya seperti tenaga kerja, bahan baku, mesin dan peralatan lainnya. Perencanaan produksi menuntut penaksiran atas permintaan produk atau jasa yang diharapkan yang akan disediakan perusahaan di masa yang akan datang. Dengan demikian, peramalan merupakan bagian integral dari perencanaan produksi. Hasil dari perencanaan produksi adalah sebuah rencana produksi yang merupakan faktor penting bagi keberlangsungan suatu perusahaan. Tanpa adanya rencana produksi yang baik, maka tujuan perusahaan tidak akan dapat dicapai dengan efektif dan efisien, sehingga faktor-faktor produksi yang ada akan dipergunakan dengan baik.

Menurut Sukaria Sinulingga (2013) perencanaan produksi meliputi:

- a. Mempersiapkan rencana produksi mulai dari tingkat agregat untuk seluruh mebel yang meliputi perkiraan permintaan pasar dan proyeksi penjualan.
- b. Membuat jadwal penyelesaian setiap produk yang diproduksi.
- c. Merencanakan produksi dan pengadaan komponen yang dibutuhkan dari konsumen dan bahan baku.
- d. Menjadwalkan proses operasi setiap pesanan
- e. Menyampaikan jadwal penyelesaian setiap order kepada para pemesan

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. Selain itu analisa *Break Even Point* berguna juga untuk menentukan kebijaksanaan dalam perusahaan, baik 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).

Anderson et al., dalam Priskila Manuho, dkk (2021), mengartikan *Break Even Point* adalah titik tulang 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 Analysis*.

Menurut Susan Irawati (2006:161) *Break Event Point Analysis* adalah merupakan sebuah teknik analisis yang mempelajari bagaimana pengaruh dari volume produksi dan atau volume penjualan yang berubah terhadap struktur biaya tetap dan biaya variabel serta tingkat hasil penjualan, sehingga pada akhirnya memiliki pengaruh pada tingkat laba yang akan didapatkan oleh perusahaan.

Bambang Riyanto (2011:359) berpendapat bahwa Analisis *Break Even Point* adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, laba, dan volume kegiatan oleh perusahaan.

Sedangkan pendapat yang lebih sederhana diungkapkan oleh Kasmir (2011:332) bahwa Analisis *Break Even Point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian.

Landasan Asumsi Break Even Point

Terdapat beberapa landasan asumsi dari *Break Even Point* menurut Halim (2005:58), antara lain:

- Harga jual per unit tidak berubah pada berbagai volume penjualan.
- Perusahaan memproduksi pada jarak kapasitas yang secara relatif konstan. Biaya dipisahkan menjadi dua, yakni biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap tidak berubah seiring dengan bertambahnya kapasitas atau jumlah barang yang diproduksi. Biaya variabel berubah secara proporsional mengikuti volume kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan.
- Jumlah persediaan awal dan akhir tidak berpengaruh.
- Jika perusahaan menjual lebih dari satu produk, maka komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah.

Penghitungan Break Even Point Model Persamaan

Garrison (2006:334) menyebutkan bahwa model persamaan dalam penghitungan *Break Even Point* dapat memanfaatkan data-data dari laporan laba rugi dengan format kontribusi.

Model persamaan tersebut adalah sebagai berikut:

Laba = Penjualan – (Biaya Variabel + Biaya Tetap)

Penjualan = Biaya Variabel + Biaya Tetap + Laba

Pengertian Biaya

Biaya adalah semua pengelolah 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.

Darsono dalam Suci Mulya Wijayanti, dkk, (2013), mendefinisikan 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, 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. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Besar kecilnya biaya tetap dipengaruhi oleh kondisi usaha perusahaan.

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 pengusaha 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.

B. 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 seperti biaya bahan baku, biaya bahan, mesin dan lain-lain.

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”.

Selain itu penentuan biaya variabel dan biaya tetap dapat ditentukan dengan dua metode, yaitu:

a. Metode Titik Tertinggi dan Terendah

Dalam metode ini, suatu biaya pada tingkat aktivitas paling tinggi dibandingkan dengan biaya pada tingkat aktivitas paling rendah perusahaan di masa lalu. Selisih biaya yang dihitung merupakan unsur biaya variabel dalam biaya tersebut.

b. Metode Biaya Berjaga

Metode biaya ini menghitung beberapa biaya yang harus tetap dikeluarkan apabila perusahaan tutup untuk sementara, sehingga produk yang diproduksi sama dengan nol. Biaya berjaga ini termasuk ke dalam biaya tetap.

Selain kedua metode diatas untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel di dalam biaya semi variabel, terdapat satu metode yang cocok menurut Halim dan Supomo (2005:28), metode tersebut adalah metode kuadrat terkecil. Kuadrat terkecil merupakan metode yang menganggap bahwa hubungan biaya dengan volume penjualan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan regresi. Berikut persamaannya:

$$y = a + bx$$

$$b = \frac{n\sum xy - \sum x \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b\sum x}{n}$$

Keterangan:

- y : variabel tidak bebas (biaya)
- x : variabel bebas (volume kegiatan)
- a : unsur biaya tetap
- b : unsur biaya variabel

Break Even Point atau Analisis biaya-volume-laba

Menurut Djarwanto dalam buku Rusdiana (2014), *Break Even Point* adalah suatu keadaan impas, e-ISSN: 2964-3619

yaitu apabila telah disusun perhitungan laba dan rugi suatu periode tertentu. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *Break Even Point* merupakan suatu titik, dimana jumlah biaya sama dengan jumlah pendapatan.

Menurut Heru Maruta (2018), dalam Analisis *Break Even Point* memerlukan informasi mengenai penjualan dan biaya yang dikeluarkan. Laba bersih akan diperoleh bila volume penjualan melebihi biaya yang harus dikeluarkan, sedangkan perusahaan akan menderita kerugian bila penjualan hanya cukup untuk menutup sebagian biaya yang dikeluarkan, dapat dikatakan dibawah titik impas.

Analisis *Break Even Point* tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi mebel dalam keadaan impas atau tidak, namun analisis *break even point* sangat membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya.

Menurut Maruta, (2018) Analisis *Break Even* penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, khususnya informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Bila asumsi dasar salah satunya mengalami perubahan, maka akan berpengaruh pada posisi titik impas, sehingga perubahan tersebut akan berpengaruh juga terhadap laba usaha. Analisis *Break Even Point* digunakan oleh pemilik usaha sebagai sebuah perkiraan bukan kepastian, karena banyak usaha yang tidak memenuhi asumsi-asumsi dasar secara tepat.

Maruta, (2018) mengatakan bahwa analisa ini penting dalam tahap perencanaan manajemen keuangan, karena hubungan antara biaya-volume-laba (oleh karenanya, Analisa *Break Even Point* juga disebut sebagai *Cost - Profit - Volume Analysis*) dapat dipengaruhi oleh proporsi investasi dalam aktiva tetap, dan perubahan rasio aktiva tetap terhadap aktiva variabel ditentukan saat rencana keuangan disusun. Dengan kata lain, bila perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah *break even*. Ini terkait dengan sifat dari biaya variabel dan tetap itu sendiri.

Menurut Sujarweni, (2016) Laba merupakan tujuan utama perusahaan yang berorientasi pada profit. Sehingga akuntansi manajemen perlu melakukan perencanaan laba pada produk yang akan dijual. Untuk merencanakan laba perlu mengadakan pengamatan kemungkinan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba usaha.

Break Even Point dapat ditentukan dengan menghitung jumlah unit atau Rupiah penjualan. Perhitungan *Break Even Point* dapat ditentukan dengan rumus:

1. Break Even point dalam Rupiah

$$QP = \frac{TFC}{1 - AVC}$$

2. Break Even Point dalam Unit

$$QP = \frac{TFC}{P - AVC}$$

Titik Impas

Menurut Rachmina dan Sari (2017) dalam Thania Putri Liestina dan Ira Novianty, 2021, analisis titik impas *Break Even Point* adalah informasi yang digunakan oleh manajemen untuk mendapatkan gambaran tentang tingkat volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun untung.

Titik impas sendiri dipengaruhi oleh pendapatan dan biaya. Dengan informasi titik impas, manajer suatu perusahaan dapat mengetahui tingkat penjualan yang diharapkan agar terhindar dari kerugian dan kemudian dapat menentukan langkah-langkah yang tepat untuk periode yang akan datang.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa titik impas adalah volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak memperoleh laba sedikitpun.

Biaya tetap dalam rumus tersebut adalah seluruh biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan untuk membuat keseluruhan produk selama suatu periode tertentu. Sedangkan biaya variabel adalah biaya variabel per unit dan penjualan adalah harga jual per unit produk. Dari hasil perhitungan tersebut akan diketahui volume tertentu yang merupakan nilai penjualan produk yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Jadi, ketika titik impas tercapai, perusahaan telah mampu menutup seluruh biaya tetap yang dibebankan selama periode tersebut beserta biaya variabel yang harus dikeluarkan untuk volume produk pada titik impas.

Untuk mengetahui volume penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, bagi nilai penjualan dengan harga jual setiap unit produk tersebut.

$$\text{Titik Impas (dalam unit)} = \frac{\text{Titik Impas Dalam Nilai Uang}}{\text{Harga Jual per Unit Praduk}}$$

menentukan titik impas. Oleh karena itu, analisis ini sering disebut juga analisis titik impas. Sebutan ini sebetulnya kurang tepat karena titik impas hanya merupakan titik awal (*starting point*) untuk analisis selanjutnya.

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. Teknik ini dilakukan sebelum melaksanakan riset penelitian, teknik ini dilakukan untuk mengetahui laporan penjualan dan laporan produksi dan bagaimana usaha Sofa Gali Puan dalam menentukan harganya.
2. Metode wawancara yaitu tanya jawab dengan pihak perusahaan. Wawancara digunakan untuk memperkuat hasil penelitian dari seluruh data penelitian yang telah terkumpul yang merupakan hasil dari masalah yang akan diteliti.
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 menggunakan rumus perhitungan *Break Even Point* dan kemudian dianalisa dengan data-data yang dikumpulkan dari perusahaan.

Untuk menghitung *Break Even Point*, unsur-unsur yang diperlukan yaitu:

1. Penggolongan biaya tetap dan biaya variabel
2. Menghitung volume penjualan
3. Harga jual

Adapun analisa *Break Even Point* (BEP), adalah sebagai berikut:

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

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)
- QP = Jumlah hasil penjualan barang dalam rupiah atau nilai uang

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisa *Break Even Point*

Untuk dapat menganalisa tingkat *Break Even Point*, maka pertama-tama terlebih dahulu harus mengklasifikasikan 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.

Usaha Sofa Gali Puan dalam menjalankan usahanya mengeluarkan biaya yang terdiri dari Biaya Tetap dan Biaya Variabel.

Penggolongan Biaya

A. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam membuat perubahan volume kegiatan tertentu. Berikut ini adalah total biaya tetap yang dilakukan oleh Usaha Sofa Gali Puan yang melakukan kegiatan operasional pada tahun 2023.

1. Biaya administrasi dan umum:
 - Per bulan :
 - a. Gaji Manajer Rp. 5.000.000
 - b. Gaji karyawan tetap 4 orang Rp. 4.300.000
 - Biaya administrasi umum per tahun
 - a. Gaji manajer
(Rp. 5.000.000,- x 12 bulan) =Rp 60.000.000
 - b. Gaji karyawan tetap 4 orang
Rp. 4.300.000,-/orang x 4 Orang
(Rp. 17.200.000,- x 12 bulan) =Rp 206.400.000
 - Total biaya administrasi umum = Rp 266.400.000
 2. Biaya-biaya Depresiasi:
 - a. Mesin Bor 1 buah
 - Umur ekonomis 10 tahun
 - Harga perolehan Rp. 2.000.000
 - Depresiasi = (Rp.2.000.000 : 10Tahun)
= Rp.200.000,-
 - b. Mesin pemotong kayu 1 buah
 - Umur ekonomis 10 tahun
 - Harga perolehan Rp. 2.000.000,-
 - Depresiasi = (Rp.2.000.000 : 10 Tahun)
= Rp. 200.000,-
 - Total biaya Depresiasi = Rp.400.000,-
- Total biaya tetap (Total Fixed Cost, TFC)**
- Biaya administrasi dan umum= Rp. 266.400.000,-
 - Biaya depresiasi Rp. 400.000,-
 - Rp. 266.800.000,-**

B. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi. Berikut ini adalah total biaya variabel yang dilakukan oleh Usaha Sofa Gali Puan tahun 2023 sebagai berikut:

1. Biaya Bahan Baku:
 - a. Paku, Ukuran 5 cm Harga /Kg Rp.23.000,-
(pemakaian 5 kg selama 2 bulan = Rp.115.000,-)
Per bulan, Rp.115.000 : 2 bulan = Rp 57.500,-
1 Tahun (Rp. 57.500 x 12 bulan) = Rp. 690.000,-
 - b. Kain, harga/M Rp. 70.000,- 1 Set menggunakan 15 meter (pemakaian 1 bulan = 105 M Kain)
(Rp. 70.000,- x 105 meter) = Rp.7.350.000,-
1 Tahun (Rp.7.350.000,- x 12 bulan)
= Rp.88.200.000,-

- c. Isi staples, harga 1 dos Rp.35.000,- (pemakaian 1 dos untuk 1 bulan)
1 Tahun (Rp.35.000,- x 12 bulan) = Rp.420.000
 - d. Per, harga/buah Rp.1.500,- (pemakaian 1 bulan 140 buah per)
1 Tahun (Rp.1.500,- x 140) = Rp.210.000,-
 - e. Karet, 1 ikat harga Rp.35.000,- (pemakaian 1 bulan 7 ikat karet)
7 x Rp.35.000,- = Rp.245.000,-
1 tahun (Rp. 245.000,- x 12 bulan)
= Rp.2.940.000,-
 - f. Kaki kursi, harga per buah Rp.12.500,- (pemakaian 1 bulan 84 buah)
84 x Rp.12.500,- = Rp.1.050.000,-
1 tahun (Rp. 1.050.000,- x 12 bulan)
= Rp.12.600.000,-
- Total bahan baku = Rp.105.060.000,-

2. Biaya listrik
Rp.1.704.000,- x 12 bulan = Rp. 20.448.000,-
- Total biaya variabel
- Biaya bahan baku = Rp.105.060.000,-
 - Biaya listrik = Rp. 20.448.000,-
 - Rp. 125.508.000,-**

Dengan demikian biaya variabel yang digunakan Usaha Sofa Gali Puan pada tahun 2023 adalah sebesar Rp.125.508.000,-

Perhitungan Break Even Point (BEP)

Setelah dilakukan penggolongan biaya dengan menghitung total biaya tetap dan biaya variabel, kemudian dilanjutkan dengan menghitung *break even point* dengan langkah sebagai berikut, menghitung:

1. BEP dengan Pendekatan Matematis

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

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

Dimana :

- P = Price (harga jual per unit)
= Rp.5.500.000,- per unit
- Q = Quantity (jumlah unit/produksi yang dihasilkan)
= 80 unit
- AVC = Average Variabel Cost (Biaya Variabel Per Unit)
= TVC (total biaya variabel) : Q (jumlah unit)
= Rp.125.508.000 : 80 unit
= Rp.1.568.850,-
- TFC = Total Fixed Cost (biaya tetap)
= Rp.266.000.000,-

Penyelesaian:

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

$$Q(\text{unit}) = \frac{266.800.000}{5.500.000 - 1.568.850}$$

$$Q(\text{unit}) = \frac{266.800.000}{3.931.150}$$

$$Q(\text{unit}) = 67,8 \text{ Unit}$$

$$Q(\text{unit}) = 68 \text{ Unit}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka Break Even Point dalam jumlah unit untuk sofa minimalis pada Usaha Sofa Gali Puan adalah sebesar 68 set sofa minimalis. Jika Usaha Gali Puan memproduksi Sofa Minimalis sebanyak 68 unit maka usaha mebel Gali Puan berada dalam keadaan impas atau Break Even Point.

b. Break Even Point dalam rupiah (QP)

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

Dimana :

P = Price (harga jual per unit)

= Rp.5.500.000,- per unit

Q = Quantity (jumlah unit/produksi yang dihasilkan)

= 80 unit

AVC = Average Variabel Cost (Biaya Variabel Per Unit)

= TVC (total biaya variabel) : Q (jumlah unit)

= Rp.125.508.000 : 80 unit

= Rp.1.568.850,-

TFC = Total Fixed Cost (Biaya Tetap)

= Rp.266.800.000,-

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

$$BEP (QP) = \frac{266.800.000}{1 - \frac{1.568.850}{5.500.000}}$$

$$BEP (QP) = \frac{266.800.000}{1 - 0,28}$$

$$BEP (QP) = \frac{266.800.000}{0,72}$$

$$BEP (QP) = 370.555.555,55$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka Break Even Point dalam rupiah berada pada jumlah Rp. 370.555.555,55 ini berarti jika Usaha Gali Puan dapat memproduksi Sofa Minimalis sebanyak 68 set kursi sofa minimalis, dengan biaya sebesar Rp. 370.555.555,55 maka Usaha Gali Puan tidak untung maupun rugi (pulang pokok).

Sofa Minimalis yang diproduksi oleh Sofa Gali Puan, akan berada pada keadaan impas/titik pulang pokok, apabila:

Pendapatan = Biaya

P x Q = TFC + TVC

P x Q = TFC + (AVC x Q)

5.500.000 x Q = 266.800.000, + (1.568.850 x Q)

5.500.000Q = 266.800.000 + 1.568.850Q

5.500.000Q - 1.568.850Q = Rp.266.800.000

3.931.150Q = Rp.266.800.000

Q = 266.800.000/3.931.150

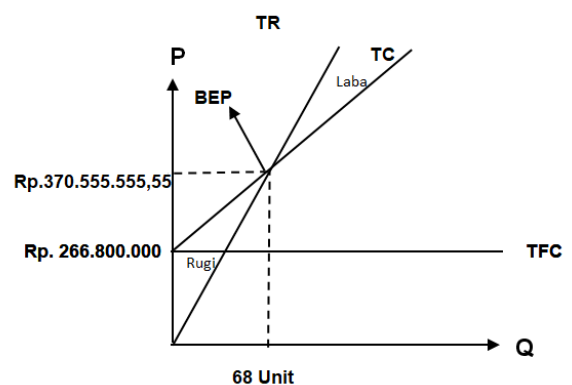
Q = 67,8

Q = 68 (Pembulatan)

Dari hasil pembuktian di atas menunjukkan bahwa titik BEP berada pada 68 set sofa minimalis. Sama dengan perhitungan pada pendekatan matematis. Itu berarti bahwa Usaha Gali Puan akan berada pada titik impas atau titik pulang pokok saat memproduksi sofa minimalis sebesar 68 set.

2. Pendekatan Grafis

Dari hasil perhitungan menggunakan pendekatan matematis di atas, maka dalam menghitung Break Even Point menggunakan pendekatan grafik dapat digambarkan sebagai berikut:



Grafik Break Even Point tersebut dapat menunjukkan bahwa titik pulang pokok atau Break even point Sofa minimalis yang diproduksi oleh Usaha Gali Puan berada pada 68 set, dengan biaya Rp. 370.555.555,55. Itu berarti bahwa perusahaan berada dalam keadaan impas pada titik tersebut, jadi perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi. Jika perusahaan berproduksi di bawah titik 68 set, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Dan sebaliknya jika perusahaan berproduksi di atas titik 68 set maka perusahaan akan mengalami keuntungan.

PENUTUP

Kesimpulan

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

1. *Break Even Point* (BEP) merupakan suatu kondisi dimana suatu perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak mendapat kerugian. Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan sebuah analisis untuk menentukan pada produksi atau tingkat penjualan berapa sehingga suatu perusahaan berada pada posisi tidak untung dan tidak rugi, atau dengan kata lain berada pada titik impas. Titik impas atau titik *Break Even Point* (BEP) ini berguna bagi manajemen dalam membuat keputusan bisnis, yaitu harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Sehingga manajemen tahu, apabila ingin jumlah keuntungan tertentu maka harus memproduksi atau dapat menjual suatu jumlah yang dihitung berdasarkan titik impas tersebut.
2. Usaha Sofa Gali Puan merupakan sebuah bisnis yang bergerak di bidang mebel sofa, yang memproduksi sofa minimalis untuk dijual kepada konsumen dan dipasarkan kepada masyarakat. Dalam menjalankan usahanya besar keuntungan yang didapat belum diketahui secara pasti. Karena pihak usaha Sofa Gali Puan belum pernah melakukan perhitungan *Break Even Point* untuk merencanakan laba usaha pada periode yang akan datang.
3. Berdasarkan pada hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa titik pulang pokok atau *Break Even Point* Sofa minimalis yang diproduksi oleh Usaha Gali Puan berada pada 68 set, dengan biaya Rp. 370.555.555,55. Itu berarti bahwa perusahaan berada dalam keadaan impas pada titik tersebut, jadi perusahaan tidak mengalami untung maupun merugi. Jika perusahaan memproduksi di bawah titik 68 set, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Dan sebaliknya jika perusahaan memproduksi di atas titik 68 set maka perusahaan akan mengalami keuntungan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas berikut ini diberikan beberapa saran kepada pihak Usaha Sofa Gali Puan dalam rangka perkembangan usaha ke depan yaitu:

1. Usaha sofa Gali Puan harus tetap melakukan perhitungan *Break Even Point* untuk mengetahui berapa tingkat penjualan yang harus dicapai yang berdampak pada pencapaian laba di masa depan.
2. Biaya operasional harus selalu dikendalikan tanpa mengesampingkan kualitas atau kuantitas produk agar dapat mengoptimalkan manajemen keuangan usaha sofa Gali Puan.UD.

Daftar Pustaka

Ariyanti Retno, dkk., 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 S1 Universitas Brawijaya, Vol. 11 No. 1, 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 dan Industri, Vol. 20 No. 1, 48-55

Harahap S. S., 2015, Analisis Kritis Laporan Dan Keuangan PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta

Liestiana T.P. dan Novianty Ira., 2021, Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Makroni NR Ciamis, *Indonesian Accounting Literary Journal*, Vol. 01 No. 03, 549-562

Manuho Priskila, dkk, 2021, Analisis *Break Even Point* (BEP), Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat, Vol. 5 No. 1, 21-28

Saputra I.P.M., 2014, Sistem Pengendalian Intern Pemberian Kredit Pada PT. BPR Suryajaya Kubutambahan, Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha, Vol. 4 No.1

Sinulingga S., 2013, Perencanaan dan Pengendalian produksi, Graha Ilmu, Yogyakarta

Swastha Basu., 2019, Manajemen Pemasaran. BPF, Yogyakarta

Wahba, dkk., 2022, *Break Even Service Point* Kendaraan Roda Dua di CV Kyoto Motor, Jurnal Sinar Manajemen, Vol. 09 No. 01, 1-6

Winarko. S.P. dan Astuti Puji, 2018, Analisis *Cost-Volume-Profit* Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Multi Produk) Pada Perusahaan Pia Latief Kediri, Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis, Vol.3 No.2, 9-21