

ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA USAHA KERUPUK SINGKONG UD KELOMPOK TANI KULIM UNGGUL KELURAHAN KULIM KOTA PEKANBARU

Sulina Surika Hutani¹, Caska², Gani Haryana³

Email : sulinasurika@ymail.com, riodirgantoro@yahoo.com, gani_haryana@yahoo.com

No. Hp : 082173029574

Program Studi Pendidikan Ekonomi
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Riau

***Abstract:** The company's goal in the operations is to gain profit / gain. The size of the profit gained often becomes a measure of success or failure of the company's management. Conditions up down experienced a small business and industry can be a factor affecting the smooth operation of the profit operasinya. perencanaan require tools such as break-even point analysis to study the relationship between fixed costs, variable costs, profits and sales volume, resulting in an industry should strive as much as possible to avoid loss or break-even situation. Crackers attempt Cassava Farmers Group Kulim Unggul UD is small and medium businesses that sell cassava crackers. This study aimed to analyze the break even point at Crackers Cassava Enterprises Kulim Unggul UD Farmers Group. The method used is descriptive analysis method, to get a clearer picture and detailed based on the data and information obtained .. The data used are secondary data is data of fixed costs, variable costs, sales volume and selling prices. The results showed Crackers Cassava Enterprises Kulim Unggul UD Farmers Group has been able to optimize performance so already gained sales above break even. Cassava Crackers attempt Kulim Tani Unggul UD group should perform the classification of expenses based on the cost of the required behavior in planning a better profit.*

Keywords : *break even point, fixed costs, variable costs.*

ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA USAHA KERUPUK SINGKONG UD KELOMPOK TANI KULIM UNGGUL KELURAHAN KULIM KOTA PEKANBARU

Sulina Surika Hutani¹, Caska², Gani Haryana³

Email : sulinasurika@ymail.com, riodirgantoro@yahoo.com, gani_haryana@yahoo.com

No. Hp : 082173029574

Program Studi Pendidikan Ekonomi
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Riau

Abstrak: Tujuan perusahaan dalam menjalankan usahanya adalah untuk mendapatkan laba/keuntungan. Besar kecilnya laba yang didapat sering menjadi sebuah ukuran sukses tidaknya manajemen perusahaan. Kondisi yang naik turun dialami suatu usaha kecil maupun industri dapat menjadi faktor yang mempengaruhi kelancaran kegiatan operasinya. Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis *break even point* yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan, sehingga dalam suatu industri harus berusaha semaksimal mungkin menghindari kerugian atau keadaan impas. Usaha Kerupuk Singkong UD Kelompok Tani Kulim Unggul adalah usaha kecil menengah yang menjual kerupuk singkong. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besarnya *break even point* pada Usaha Kerupuk Singkong UD Kelompok Tani Kulim Unggul. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan terperinci berdasarkan data dan informasi yang diperoleh. Data yang digunakan adalah data sekunder yaitu data biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan dan harga jual. Hasil penelitian menunjukkan Usaha Kerupuk Singkong UD Kelompok Tani Kulim Unggul sudah mampu mengoptimalkan kinerjanya sehingga sudah memperoleh penjualan di atas *break even*. Usaha Kerupuk Singkong UD kelompok Tani Kulim Unggul sebaiknya melakukan pengklasifikasian biaya berdasarkan perilaku biaya yang diperlukan dalam melakukan perencanaan laba yang lebih baik.

Kata kunci : break even point, biaya tetap, biaya variabel.

PENDAHULUAN

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Sektor industri menjadi prioritas utama yang mendorong pertumbuhan sektor-sektor pertumbuhan lainnya sehingga secara keseluruhan dapat memberikan nilai otonomi yang lebih tinggi dalam pembangunan ekonomi. Keberadaan industri kecil sebenarnya mempunyai peran yang cukup besar terhadap kegiatan perekonomian nasional baik dilihat dalam menciptakan lapangan usaha bahkan sampai pada kemampuan usaha kecil dalam menyerap tenaga kerja.

Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup serta perkembangan usaha yang pesat dalam rangka meningkatkan perolehan laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Namun, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah menimbulkan persaingan yang semakin ketat, sedangkan upaya untuk memperoleh laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan. Hal itu memaksa agar pengusaha dapat bersaing secara lebih kompetitif untuk bisa mempertahankan kelangsungan usahanya dan sukses, maka setiap perusahaan harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualannya. Karena, dengan adanya peningkatan volume penjualan dapat dimungkinkan akan meningkatkan laba perusahaan.

Usaha Kerupuk Singkong UD Kelompok Tani Kulim Unggul Kelurahan Kulim Kota Pekanbaru merupakan industri kecil yang bergerak di bidang usaha makanan khususnya kerupuk singkong beralamat di Jalan Seroja RT 02 RW 09 Kelurahan Kulim. Berdasarkan studi pendahuluan yang dilakukan pada Usaha Kerupuk Singkong UD Kelompok Tani Kulim Unggul, ditemukan suatu masalah yang terkait dengan masalah pembayaran biaya tetap, dimana kondisi industri makanan mengalami naik turun permintaan, sedangkan biaya tetap seperti biaya sewa dan gaji karyawan harus tetap dibayarkan setiap bulannya walaupun usaha tersebut hanya mampu memproduksi atau menjual dalam jumlah sedikit, yakni berada di bawah jumlah produksi normal.

Penjualan kerupuksingkongmengalaminaikturun. Oleh karena itu, Usaha Kerupuk Singkong UD Kelompok Tani Kulim Unggul harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan tiap bulannya, agar UD tersebut tidak mengalami kerugian, minimal mampu menutupi seluruh biaya produksi, terutama biaya tetap yang tidak hanya dikeluarkan ketika UD berproduksi dalam keadaan normal saja, tetapi juga harus tetap dikeluarkan ketika UD mengalami masalah mengenai berkurangnya permintaan pada kondisi tertentu yang dapat menyebabkan volume produksi juga ikut menurun. Selain itu belum cukup jika pendapatan yang diperoleh hanya bisa menutupi biaya tetapnya, karena telah menjadi tujuan suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang dijalaninya.

Biaya dapat menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula dengan kata

lain, suatu usaha di katakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis impas (*break even*) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan.

Analisis BEP digunakan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian. Dengan diketahuinya titik impas tersebut dapat direncanakan tingkat-tingkat volume produksi atau volume penjualan yang akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan yang bersangkutan. Agar terhindar dari kerugian perusahaan harus dapat mengusahakan jumlah penjualan pada titik impas. Apabila volume penjualan tidak mencapai titik impas berarti perusahaan akan menderita rugi. Dengan demikian, analisis *break even point* dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan bagi seorang manajer dalam membuat keputusan sehubungan dengan kegiatan penjualan atau produksi.

Berdasarkan dari latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis Break Even Point Pada Usaha Kerupuk Singkong UD Kelompok Tani Kulim Unggul Kelurahan Kulim Kota Pekanbaru.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di Usaha Kerupuk Singkong Kelompok Tani Kulim Unggul Kelurahan Kulim Kota Pekanbaru dengan waktu penelitian selama 3 bulan yaitu Maret- Mei 2015. Dipilihnya Usaha Kerupuk Singkong Kelompok Tani Kulim Unggul karena UD ini memenuhi persyaratan BEP sehingga bisa di analisis break even pointnya.

Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data sekunder . Data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pihak pengumpul atau pihak lain dalam bentuk tabel atau diagram. (Husein, 2011). Data yang diperlukan yaitu data yang berkaitan dengan unsur-unsur yang digunakan dalam melakukan perhitungan BEP seperti biaya tetap, biaya variabel, volume produksi dan harga jual.

Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dipergunakan adalah dokumentasi, yakni cara pengumpulan data dengan menggunakan dokumen-dokumen dari perusahaan yang bersangkutan seperti : data penjualan, data biaya tetap, data biaya variabel dan harga jual.

Teknik Analisis Data

Peneliti menggunakan metode analisis deskriptif untuk membahas permasalahan yang sifatnya menguraikan, menggambarkan, membandingkan, suatu data atau keadaan, melukiskan dan menerangkan hasil penelitian sehingga dapat ditarik kesimpulan. Untuk

menghitung besarnya BEP dalam satuan unit menggunakan rumus pendekatan sistematis (Kasmir, 2010), yaitu :

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P - VC}$$

Untuk menghitung besarnya BEP dalam rupiah menggunakan rumus yaitu :

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{vc}{s}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Tabel 1 Data Biaya Tetap Per Bulan dan Variabel Per pak

Uraian	Kerupuk Singkong Rasa Original	Kerupuk Singkong Rasa Balado
Biaya variabel		
- Biaya bahan baku	Rp 11.500	Rp 12.300
- Biaya tenaga kerja langsung	Rp 3.000	Rp 3.000
- Biaya bahan penolong	Rp 750	Rp 750
- Biaya listrik	Rp 220	Rp 220
Total biaya variabel	Rp 15.470	Rp 16.270
Biaya tetap		
- Biaya penyusutan mesin	Rp 105.000	Rp 61.666
- Biaya sewa gedung	Rp 533.333	Rp 266.667
- Biaya listrik	Rp 31.500	Rp 18.500
- Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp 1.333.333	Rp 666.667
- Solar	Rp 800.000	Rp 400.000
Total biaya tetap	Rp 2.803.166	Rp 1.413.500

Tabel 2 Rekap Data Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel Serta Harga Jual

No	Tipe Rasa Kerupuk Singkong	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Harga Jual/pak(Rp)
1	Original	2.803.166	15.470/pak	17.000
2	Balado	1.413.500	16.270/pak	18.000

Sumber : Data olehan

Pembahasan

- a. Kerupuk singkong rasa original

BEP untuk produk kerupuk singkong rasa original dinyatakan dalam unit :

$$BEP (\text{unit}) = \frac{2.803.166}{17.000 - 15.470}$$

$$BEP (\text{unit}) = \frac{2.803.166}{1.530}$$

$$\text{BEP (unit)} = 1.832,13 \text{ unit}$$

$$\text{BEP (unit)} = 1.832 \text{ unit}$$

BEP untuk produk kerupuk singkong rasa original dinyatakan dalam rupiah :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{2.803.166}{1 - \frac{30.940.000}{34.000.000}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{2.803.166}{1 - 0,91}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{2.803.166}{0,09}$$

$$\text{BEP (Rp)} = 31.146.288,88$$

$$\text{BEP (Rp)} = 31.146.000$$

b. Kerupuk singkong rasa balado

BEP untuk produk kerupuk singkong rasa balado dinyatakan dalam unit :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{1.413.500}{\frac{18.000 - 16.270}{1.413.500}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{1.413.500}{1.730}$$

$$\text{BEP (unit)} = 817,05 \text{ unit}$$

$$\text{BEP (unit)} = 817 \text{ unit}$$

BEP untuk produk kerupuk singkong rasa balado dinyatakan dalam rupiah :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{1.413.500}{1 - \frac{16.270.000}{18.000.000}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{1.413.500}{1 - 0,904}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{1.413.500}{0,096}$$

$$\text{BEP (Rp)} = 14.723.958,33$$

$$\text{BEP (Rp)} = 14.724.000$$

Setelah proses analisis perhitungan *break even point* (BEP) menggunakan pendekatan matematis dilakukan berdasarkan data diterima sewaktu penelitian atau pengamatan terhadap Usaha Kerupuk Singkong Kelompok Tani Kulim Unggul, diperoleh hasil analisis BEP sebagai berikut :

Usaha Kerupuk Singkong UD Kelompok Tani Kulim Unggul untuk mencapai titik impas dalam penjualan rupiah produk kerupuk singkong rasa original harus mampu menjual hasil produknya sama dengan Rp 31.146.000 atau lebih dari penjualan tersebut dan untuk mencapai unit yang dapat dijual agar produk kerupuk singkong rasa original tidak menderita rugi maka harus mampu menjual 1.832 pak produk. Untuk mencapai titik impas dalam penjualan rupiah produk kerupuk singkong rasa balado harus mampu menjual hasil produknya sama dengan Rp 14.724.000 atau lebih dari penjualan tersebut dan untuk mencapai unit yang dapat dijual agar produk kerupuk singkong rasa balado tidak menderita rugi maka harus mampu menjual 817 pak produk.

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada Usaha Kerupuk Singkong UD Kelompok Tani Kulim Unggul Kelurahan Kulim Kota Pekanbaru, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Menentukan *break even point* bagi setiap perusahaan, termasuk industri kecil merupakan salah satu perencanaan yang perlu dilakukan manajemen atau pemilik usaha. Karena dengan adanya perhitungan dan analisis BEP, biaya-biaya tetap dan variabel dapat diidentifikasi dengan baik, selain itu batasan minimal yang harus diproduksi atau dijual dapat dijadikan acuan bagi pemilik usaha untuk mampu mencapai bahkan melebihi nilai BEP yang ada agar tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan guna menjaga kelangsungan usahanya dapat terpenuhi.
2. Elemen yang menentukan besarnya BEP yaitu : biaya tetap, harga jual, biaya variabel serta jumlah volume penjualan. Apabila volume produksi atau penjualan berubah serta harga jual per unit berubah sedangkan faktor-faktor yang lain (biaya variabel per pak dan biaya tetap) tidak berubah maka akan mempengaruhi jumlah BEP. Apabila biaya tetap naik dan anggaran lain tidak berubah maka BEP akan naik dan laba akan turun. Apabila Usaha Kerupuk Singkong Kelompok Tani Kulim Unggul menaikkan harga jual, maka BEP akan turun dan laba naik. Sebaliknya jika terjadi penurunan harga jual, akan menyebabkan BEP naik, laba turun dan dapat menyebabkan terjadinya kerugian.

Berdasarkan hasil penelitian, direkomendasikan:

- a. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan melakukan pengembangan lebih lanjut dari penelitian ini dengan menggunakan objek perusahaan yang berbeda dan menambahkan variabel lain.
- b. Kepada Usaha Kerupuk Singkong UD Kelompok Tani Kulim Unggul yaitu hasil analisis BEP yang ada dapat dijadikan masukan dan pertimbangan dalam melakukan kegiatan produksi, sehingga nilai BEP yang diperoleh sebaiknya menjadi standar volume yang harus diproduksi atau dijual setiap bulannya, karena mencerminkan keadaan impas, dimana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga Usaha Kerupuk Singkong kelompok Tani tidak mengalami kerugian maupun laba serta dapat menyisihkan keuntungan yang diperoleh ketika dalam keadaan pasang atau jumlah produksi yang melebihi jumlah normal sebagai tabungan guna mengantisipasi agar tidak mengalami kerugian ketika berada dalam keadaan surut atau jumlah produksi yang berada dibawah normal.

DAFTAR PUSTAKA

- Hongren, Charles, dkk. 2008. *Akuntansi Biaya, Penekanan Manajerial*. Edisi Keduabelas. Erlangga. Jakarta
- Husein Umar. 2011. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Edisi Kedua. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Jefri Rinald Patra. 2012. *Prospek Usaha Kecil Papan Bunga di Kota Pekanbaru*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Riau
- Jumingan. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. Bumi Aksara. Jakarta

- Kamaruddin Ahmad. 2007. *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Prenada Media. Jakarta
- Lili M. Sadeli dan Bedjo Siswanto. 2004. *Akuntansi Manajemen*. Bumi Aksara. Jakarta
- Lukman Syamsuddin. 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Edisi 8. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Lukman Syamsuddin. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Edisi 11. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Marhaeni Agustina Pradita. 2011. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegal di Kecamatan Pedurungan Periode 2004-2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur) . Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro.