

**ANALISIS *BREAK EVEN* SEBAGAI ALAT PERENCANA LABA: KASUS PADA TOKO  
PUTRA PASTI MANDIRI CIKAMPEK KARAWANG**

**Santi Pertiwi Hari Sandi**

[santi.pertiwi@ubpkarawang.ac.id](mailto:santi.pertiwi@ubpkarawang.ac.id)

**Abstrak**

Tujuan sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Cikampek terdapat perkampungan yang penduduknya merupakan pengrajin boneka, Kampung boneka tersebut terletak di Cikampek utara tepatnya di Desa Mekar sari dan lebih dikenal sebagai Kampung baru (Kamba). Lokasi kampung boneka ini tidak jauh dari Stasiun Cikampek, Di kampung tersebut terdapat kurang lebih 50 rumah yang memproduksi boneka dan setiap rumah rata-rata terdapat 5 hingga 10 pekerja yang membuat boneka. (Kompasiana, 21/11/2011). Usaha ini dimulai dari taun 1980. Berkembang pesatnya industri boneka mendukung berkembangnya usaha dalam pemenuhan bahan baku pembuatan usaha tersebut, salah satu usaha yang menjalani pemenuhan bahan baku pembuatan boneka, topi dan lain-lain adalah Usaha dangang Putra Pasti Mandiri (PPM). Usaha ini merupakan usaha keluarga yang di dirikan pada tahun 1998, berikut merupakan laba yang diperoleh selama tiga tahun terakhir.

Volume penjualan di mana penghasilannya (*revenue*) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian dinamakan Break Even Point (Bambang Riyanto, 2010 : 360). Rumusan untuk menghitung BEP = titik impas

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran keseluruhan *Break Even* toko PPM melalui biaya tetap, biaya variable, dan volume penjualan, sehingga bisa menentukan penjualan minimum agar tidak mengalami kerugian dan menentukan perencanaan laba yang akan di capai oleh pemilik Toko. Metode pada penelitian ini menggunakan pendekatan *expost facto* karena

variabel yang diteliti tidak dikenai suatu tindakan, perlakuan atau manipulasi, melainkan hanya meneliti dan mengungkapkan faktor-faktor yang diteliti berdasarkan keadaan yang sudah ada.

Kata Kunci : *Break Even, total fixes cost, total variable cost, sales, perencana laba*

## Latar Belakang

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya- volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break even*. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis *break even* adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan (Bambang Riyanto, 2010;359). Dengan melakukan analisis *break even*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis *break even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang.

Cikampek terdapat perkampungan yang penduduknya merupakan pengrajin boneka, Kampung boneka tersebut terletak di Cikampek utara tepatnya di Desa Mekar sari dan lebih dikenal sebagai Kampung baru (Kamba). Lokasi kampung boneka ini tidak jauh dari Stasiun Cikampek, Di kampung tersebut terdapat kurang lebih 50 rumah yang memproduksi boneka dan setiap rumah rata-rata terdapat 5 hingga 10 pekerja yang membuat boneka. (Kompasiana, 21/11/2011) Boneka-boneka yang diproduksi diantaranya boneka binatang dan boneka tokoh kartun. Selain boneka, para pengrajin ini juga memproduksi tas karakter tokoh kartun, bantal, topi anak-anak dan tempat pensil. Menurut keterangan seorang pengrajin industri ini mulai ada sejak tahun 1980. Wilayah pemasaran boneka-boneka ini mencakup Daerah Jawa barat, Jawa tengah, Jawa timur, Kalimantan, Sumatera dan daerah-daerah lain di luar pulau Jawa. Selain dipasarkan secara langsung juga terdapat distributor yang menyalurkannya.

Berkembang pesatnya industri boneka mendukung berkembangnya usaha dalam pemenuhan bahan baku pembuatan usaha tersebut, salah satu usaha yang menjalani pemenuhan bahan baku pembuatan boneka, topi dan lain-lain adalah Usaha dagang Putra Pasti Mandiri (PPM). Usaha ini

merupakan usaha keluarga yang di dirikan pada tahun 1998, berikut merupakan data penjualan tahun 2016.

Tabel 1.1 Penjualan tahun 2016

<b>Bulan</b>	<b>Jumlah</b>
Januari	Rp 116,874,500
Februari	Rp 112,697,800
Maret	Rp 93,905,500
April	Rp 105,330,500
Mei	Rp 80,000,000
Juni	Rp 81,420,500
Juli	Rp 61,091,500
Agustus	Rp 119,055,100
September	Rp 76,189,500
Oktober	Rp 75,050,000
Nopember	Rp 101,818,000
Desember	Rp 197,807,100

Sumber : Toko Putra Pasti Mandiri (2016)

Berikut merupakan laba yang diperoleh selama 4 (empat) tahun terakhir.

Tabel 1.2

Laba Toko Putra Pasti Mandiri  
Tahun 2013-2016

<b>Tahun</b>	<b>Total Laba</b>
2013	Rp. 70.079.500
2014	Rp. 15.635.500
2015	Rp. 38.300.500
2016	Rp. 67.265.775

Sumber: Toko Putra Pasti Mandiri (2016)

## 1.2 Identifikasi Masalah

1. Pencatatan keuangan masih dilakukan secara sederhana
2. Belum adanya laporan keuangan
3. Perusahaan belum efektif dalam merencanakan laba melalui *break even*
4. Pemisahan biaya variable dan biaya tetap belum secara tepat
5. Tingkat *break even* untuk merencanakan laba belum dihitung
6. Perusahaan belum dapat menghitung dengan tepat jumlah penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk memenuhi *break even*

## 1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan adalah sebagai berikut :

1. Berapa penjualan yang sudah direalisasikan agar Toko Putra Pasti Mandiri tidak mengalami kerugian tahun 2016 ?
2. Berapa jumlah penjualan minimal Toko Putra Pasti Mandiri agar laba bisa tercapai pada tahun 2016 ?
3. Bagaimana akibat dari perubahan elemen penentu *break even point* terhadap perencanaan laba yang direncanakan Toko Putra Pasti Mandiri tahun 2016?

## Landasan Teori

Manajemen Keuangan secara umum (dalam bahasa inggris disebut *finance*) mencakup tiga area yang saling berkaitan, yaitu perbankan dan pasar modal (*money and capital markets* atau *macro finance*), investasi (*investments*), dan manajemen keuangan (*financial management* atau *business finance*). Manajemen keuangan adalah area yang berkaitan secara langsung dengan pengelolaan dana (*financing and investing activities*) dalam suatu perusahaan. Menurut Hansen dan Mowen (2006:274) Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik di mana laba sama dengan nol. Analisis *break even* menurut Bambang Riyanto (2010:359) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.

Analisa *break even point* membutuhkan asumsi tertentu sebagai dasarnya. Asumsi-asumsi yang dimaksud adalah sebagai berikut (Subardi, 2008: 243)

1. Semua biaya dapat diklasifikasikan dan diukur secara realistis sebagai biaya tetap dan biaya variabel
2. Harga jual per unit tidak berubah baik untuk jumlah penjualan sedikit maupun banyak atau dengan kata lain analisis break event point tidak mengakui potongan harga karena jumlah pembelian.
3. Hanya terdapat satu jenis produk, apabila perusahaan memproduksi lebih dari satu jenis produk, maka harus dianggap satu jenis produk dengan proporsi yang tetap dan konstan.
4. Kebijakan manajemen tentang operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka waktu pendek.
5. Tingkat harga pada umumnya akan tetap stabil dalam jangka waktu pendek.
6. Persediaan tetap konstan atau tidak ada persediaan.
7. Efisiensi dan produktifitas per karyawan tidak berubah.

### Operasionalisasi Variabel

**TABEL 3.1**  
**OPERASIONALISASI VARIABEL**

<b>VARIABEL</b>	<b>DIMENSI</b>	<b>INDIKATOR</b>
<i>Break Even</i>	<i>BEP (Rp)</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Total Fixed Cost</i></li> <li>2. <i>Total Variable Cost</i></li> <li>3. <i>Total Sales</i></li> </ol>
	<i>BEP(Q)</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Total Fixed Cost</i></li> <li>2. <i>Variable Cost per unit</i></li> <li>3. <i>Price per unit</i></li> </ol>
Perencanaan Laba	<i>Laba</i>	<i>Tujuan dan target laba yang realistis</i>

Sumber: Bambang Riyanto (2013:364)

Adolph Matz (1992:4)

### **Metode Penelitian**

Secara umum metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2010:2 Metode pada penelitian ini menggunakan pendekatan *expost facto* karena variabel yang diteliti tidak dikenai suatu tindakan, perlakuan atau manipulasi, melainkan hanya meneliti dan mengungkapkan faktor-faktor yang diteliti berdasarkan keadaan yang sudah ada.

Instrumen penelitian difokuskan pada Toko Putra Pasti Mandiri yaitu:

1. Perhitungan *Break Even*
2. Perencanaa Laba

### **Metode Pengumpulan Data**

Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan mengadakan pencatatan, pengumpulan bahan-bahan tertulis, yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang tengah peneliti amati. Data yang diperoleh dari Toko adalah :

- a. Data realisasi penjualan tahun 2016
- b. Data realisasi biaya produksi tahun 2016
- c. Data realisasi harga jual tahun 2016
- d. Data anggaran biaya produksi tahun 2016
- e. Data anggaran harga jual tahun 2016
- a. Data anggaran penjualan tahun 2016

### **Hasil dan Pembahasan**

1. *Break even point* yang dialami Toko Putra Pasti Mandiri tahun 2016, *Break even point* yang dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian. *Break even point* yang dialami Toko Putra Pasti Mandiri pada tahun 2016 adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP total} = \frac{187.330.000}{28.07\%} = \text{Rp. } 667.367.296$$

$$\text{BEP A} = \frac{131.131.000}{34.54\%} = \text{Rp. } 379.649.681,5$$

$$\text{BEP B} = \frac{56.199.000}{6.81\%} = \text{Rp. } 825.242.290,7$$

2. Jumlah penjualan minimal yang harus dicapai untuk mencapai laba yang direncanakan Toko Putra Pasti Mandiri tahun 2016, Menentukan target keuntungan atau *profit margin* bagi perusahaan salah satu perencanaan yang dilakukan manajemen perusahaan.

Perusahaan menetapkan *profit margin* atau target keuntungan sebesar 25%. Dengan target keuntungan tersebut dapat dihitung besarnya penjualan minimal sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan minimal} &= x \\ &= \frac{\text{Rp. } 187.330.000 + 25\%}{28.07\%} \\ X &= \\ 28.07\% \times &= \text{Rp. } 187.330.000 + 25\% \\ 28.07\% - 25\% \times &= \text{Rp. } 187.330.000 \\ 3.07\% \times &= \text{Rp. } 187.330.000 \\ X &= \text{Rp. } 6.101.954.397 \end{aligned}$$

Tahun 2016 untuk memperoleh keuntungan 25% dari penjualan maka perusahaan harus dapat menjual dan memproduksi produk sebesar Rp.6.101.954.379.

3. Besar *margin of safety* atau batas keamanan agar jumlah penjualan Toko Putra Pasti Mandiri boleh berkurang dari rencana semula sehingga perusahaan tidak menderita

rugi, dari data BEP dan *contribution margin* anggaran penjualan tahun 2016 adalah sebagai berikut:

*Margin of Safety* (MOS) total tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Anggaran penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS rupiah} = \text{MOS} \times \text{anggaran penjualan}$$

$$\text{MOS} = \frac{1.111.146.400 - 667.367.296}{1.111.146.400} \times 100\% = 40\%$$

$$\text{dalam rupiah} = 40\% \times 1.111.146.400 = \text{Rp. } 444.458.560$$

*Margin of Safety* (MOS) masing-masing produk tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{MOS A} = \frac{854.686.000 - 379.649.681,5}{854.686.000} \times 100\% = 55.5\%$$

$$\text{dalam rupiah} = 55.5\% \times 854.686.000 = \text{Rp. } 474.350.730,00$$

$$\text{MOS B} = \frac{256.460.400 - 825.242.290,7}{256.460.400} \times 100\% = -321.68\%$$
$$\text{dalam rupiah} = -321.68\% \times 256.460.400 = - \text{Rp. } 824.981.814,7$$

*Margin of Safety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even*. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. *Margin of safety* tahun 2016 sebesar 40% menunjukkan bahwa jumlah penjualan yang

nyata berkurang atau menyimpang lebih besar dari 40% (dari penjualan yang direncanakan) perusahaan akan menderita rugi.

*Margin of safety* masing-masing produk tahun 2016 pada busa strop A sebesar 55.5% sedangkan pada busa strop B sebesar -321.68%. Hasil ini menunjukkan penjualan busa strop B lebih rawan mengalami kerugian karena memiliki MOS lebih kecil dari busa strop A. Semakin kecil MOS berarti semakin cepat perusahaan menderita kerugian, dalam hal ini terdapat penurunan jumlah penjualan yang nyata.

4. Bagaimana akibat dari perubahan elemen penentu *break even* terhadap perencanaan laba perusahaan?

Jawab: Elemen yang menentukan *break even poin* yaitu: harga jual, biaya tetap, serta perubahan komposisi penjualan, apabila salah satu faktor berubah (tanpa mempengaruhi faktor lain) maka akan mempengaruhi jumlah BEP.

- a. Apabila komposisi penjualan produk berubah dari semula (secara individu) maka komposisi *contribution margin* akan berubah. Hal ini akan menyebabkan BEP berubah total, karena hasil penjualan dari komposisi yang baru berbeda dengan komposisi semula.
- b. Apabila anggaran biaya tetap naik dan anggaran lain tidak berubah maka BEP naik. Hal tersebut menyebabkan laba perusahaan turun. Sedangkan apabila anggaran biaya tetap turun maka BEP turun dan laba naik. Besarnya *contribution margin* (CM) tidak terpengaruh oleh biaya tetap namun perannya cukup besar dalam perolehan laba perusahaan seperti tertera pada tabel bahwa produk yang memiliki *contribution margin* tinggi, penurunan laba akibat perubahan biaya tetap relatif lebih kecil dibanding produk yang mempunyai *contribution margin* rendah. Manajemen dapat mengantisipasi penurunan laba operasi bila terjadi perubahan anggaran biaya tetap dengan meningkatkan penjualan produk yang memiliki *contribution margin* tinggi agar laba total yang diinginkan dapat tercapai.

- c. Apabila kenaikan harga jual tahun 2016 sebesar 7,5% (tidak berpengaruh pada biaya dan anggaran lainnya) menyebabkan BEP turun sebesar Rp.513.936.899,9, dan laba naik sebesar Rp. 271.128.250. Sedangkan penurunan harga jual menyebabkan BEP naik Rp. 841.932.584,3 dan penurunan laba sebesar Rp. 841.932.584,3

### Daftar Pustaka

- Buku:** Abdul Halim dan Bambang Supomo. (2005). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPF.
- Baker, Bill (2007). *Destination Branding for Small Cities the Essentials for Successful Place Branding*. Oregon USA:Creative Leap Books.
- Bambang Riyanto. (2010). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPF.
- Handoyo Wibisono. (1997). *Manajemen Modal Kerja*. Yogyakarta: Andi Offset
- Henry Simamora. (1999). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Hansen, Don. R dan Maryanne M. Mowen. (2006). *Akuntansi Biaya*. Edisi Ketujuh. Jilid 2. Jakarta: Salemba Empat.
- \_\_\_\_\_. (2000) *Akuntansi Manajemen*, Edisi Kedua, terjemahan : A. Hermawan, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Matz, Adolph dkk. (1992). *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*. Edisi Kesembilan Jilid 2. Jakarta: Erlangga.

Mulyadi. (2007). Akuntansi Biaya. Edisi Kelima. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Soehardi. 2002. *Analisa Break Even Point*. Yogyakarta: BPFE Carter, William. K dan Milton F. Usry. (2006). *Akuntansi Biaya*. Edisi Ketigabelas. Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat.

Subardi, agus. 2008. Manajemen Keuangan, Jilid 2. Yogyakarta: AMP YKPN.

Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung:Alfabeta.

**Jurnal:**

Christina, Rinda. 2013. Analisis Hubungan *Break Even Point* dengan Perencanaan Laba Jangka Pendek pada CV Adi Putra Utama Palembang. STIE MDP

Cintya, Sacharina. 2014. Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencana Laba Perusahaan pada Industri Pengolahan Tebu di Pabrik Gula Tasikmadu Kabupaten Karanganyar Tahun 2012-2013 (Studi Kasus Pada PG. Tasik Madu Karanganyar). Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Hutani, Sulina Surika, et al. (2015). Analisis *Break Even Point* Usaha Kerupuk SingkongUUD Kelompok Tani Kulim Unggul Kelurahan Kulim Kota Pekanbaru. Universitas Riau– Volume 2, Number 2 (2015).

**Penelitian :**

Agustina Pradita Maehaeni. 2011. Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan Periode 2004-2008 (Studi Kasus usaha manufaktur). Universitas Dipenegoro

Anisa Solihat. 2011. Pengaruh Penetapan *Break Even Point*. Terhadap Laba pada PT. Semen Gresik (Persero) Tbk. Universitas Mercubuana Jakarta.

Aulia Puspita KD. 2012. Analisis *Brak Even* terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta. Universitas Negeri Yogyakarta

Dahlia HB. 2011. Analisis Biaya-Volume-Laba sebagai Alat Bantu dalam Perencanaan Laba PT Pabrik Gula Takalar. Universitas Hasanudin Makasar.

Dewi Rakhmawati. 2008. Analisis *Break Even Point* (BEP) pada Usaha Pengelolaan Pucuk Daun The (Kasus di Pabrik Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur). Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Wahyudi Prasetyo. 2010. Analisis *Break Even Point* (BEP) pada Industri Pengolahan Tebu di Pabrik Gula (PG) Mojo Kabupaten Sragen. Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Yogi Dwi Lestari. 2012. Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba dan Penjualan (Studi Kasus pada Usaha Kerupuk Rambak UF Wahyu Abadi Tulungagung) . Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

**Internet:**

<http://www.karawangkab.go.id>

<https://mumtazsyamila.wordpress.com/2016/03/02/menyiapkan-kenyamanan-kota-cikampek/>  
<http://cikampek.blogspot.com/>

<http://www.kompasiana.com/lutfilaila/negeri-boneka-di-cikampek> 21 November 2011 05:04:51

Diperbarui: 25 Juni 2015 23:24:13, diakses 7 Desember 2016 11.05 WIB

<http://peluangusaha.kontan.co.id/news/sentra-boneka-cikampek-surga-berburu-aneka-boneka-lucu-1>. Senin, 07 November 2011 / 16:22 WIB diakses 7 Desember 2016 11.07 WIB

<http://koleksiboneka.com/grosir-boneka-cikampek/> [pusat grosir boneka cikampek,](#)  
[hargamurahdanberkualitas](#)