

# ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA UD. DIU JAYA KOTA KUPANG

Mexsi Loden, Maria, Roberth M. Noach

Politeknik Negeri Kupang

[lodenmex20@gmail.com](mailto:lodenmex20@gmail.com)

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menghitung besarnya produksi dan penerimaan pada UD. Diu Jaya Kota Kupang dalam keadaan mencapai *Break Even Point* dan keuntungan UD. Diu Jaya Kota Kupang apabila terjadi perubahan harga jual produk, biaya produksi dan jumlah produksi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif, dengan teknik pelaksanaan berupa studi kasus. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja yaitu UD. Diu Jaya Kota Kupang. Metode analisis yang digunakan adalah perhitungan *Break Even Point* dalam Unit dan Rupiah. Dari hasil penelitian diketahui bahwa produksi dan penerimaan UD. Diu Jaya Kota Kupang dalam keadaan mencapai *Break Even Point* adalah 105 unit dan Rp. 31.502.079 untuk tahun 2016, 95 unit dan Rp. 38.062.243 untuk tahun 2017, dan 66 unit dan Rp. 32.949.335. Dari hasil analisis yang telah dilakukan menunjukkan bahwa UD. Diu Jaya Kota Kupang dapat melampaui *Break Even Point*, sehingga mampu menutup semua biaya yang dikeluarkan dan memperoleh keuntungan.

Kata Kunci : Titik Pulang Pokok

## ABSTRACT

*This research was aimed to count the amount of production and income of furniture in UD. Diu Jaya Kupang city in reaching the break event point and profit of furniture in UD. Diu Jaya Kupang city if there were the change of selling price and product, production cost and production amount. The used method in this research was descriptive qualitative method with the technique of case study. The research location was chosen intentionally, that was UD. Diu Jaya furniture in Kupang city. The analysis method used the calculation of break event point in unit and Rupiah. From the research result was known that production and income of UD. Diu Jaya furniture in Kupang city had reached break event point, that were 105 units and Rp.31.502.079 in 2016, 95 units and Rp. 38.062.243 in 2017, and 66 units and Rp 32.949.335 in 2018. From the results of the analysis that has been done shows that Furniture UD, Diu Jaya, Kupang City can exceed the Break Even Point, so that it is able to cover all costs incurred and make a profit.*

**Keywords : Break Event Point**

## I. PENDAHULUAN

Perkembangan perekonomian di Indonesia terutama perkembangan dunia

usaha di Indonesia sudah semakin berjalan sangat cepat dan mengakibatkan daya beli saat ini semakin meningkat, hal tersebut berpengaruh besar pada perusahaan dalam

menentukan tingkat harga dan volume penjualan. Semua industri ataupun perusahaan berlomba-lomba dalam meningkatkan mutu produksinya baik yang bersifat barang maupun jasa, hal ini dilakukan untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih banyak. Pada umumnya tujuan utama perusahaan dalam melakukan kegiatan operasionalnya yaitu untuk mendapatkan keuntungan atau laba semaksimal mungkin. Hal ini dilakukan agar kelangsungan hidup perusahaan terjamin dan dapat memberi manfaat bagi masyarakat umum.

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

Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut.

Perencanaan merupakan suatu proses untuk memperkirakan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang dengan mempersiapkan bagaimana langkah-langkah yang akan di ambil untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan. Perencanaan mempunyai peran yang sangat penting bagi suatu perusahaan dalam menunjang kegiatan operasionalnya. Manajemen yang dikatakan berhasil dalam mengelola perusahaan dapat diketahui dari tingkat perolehan laba yang dicapai perusahaan, oleh karena itu manajemen

harus mampu untuk merencanakan sekaligus mencapai laba yang maksimal.

Laba yang diperoleh perusahaan dapat ditingkatkan dengan cara lebih meningkatkan volume penjualan ataupun harga jual dan mengurangi biaya-biaya. Usaha yang dilakukan untuk memperoleh laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, dengan peningkatan penjualan yang tinggi tidak selalu akan mendapatkan laba yang besar, oleh karena itu perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. Peran dari penjualan juga penting dalam perusahaan, karena penjualan berperan sebagai sumber dari terbentuknya suatu laba. Oleh karena itu, harga jual dari produk, volume serta biaya-biaya yang berkaitan satu sama lain merupakan faktor-faktor yang telah mempengaruhi perolehan laba perusahaan.

Sehubungan dengan salah satu tugas manajemen yaitu untuk merencanakan, serta menetapkan suatu keputusan terhadap kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan-perubahan yang mungkin terjadi atas biaya yang dikeluarkan, volume penjualan serta harga jual produk, maka dengan hal tersebut manajemen perusahaan memerlukan suatu informasi yang dapat dijadikan acuan untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang akan terjadi yang dapat berakibat terhadap laba dimasa yang akan datang

Guna menunjang manajemen untuk dapat menyukseskan tugasnya tersebut maka perusahaan memerlukan adanya suatu teknik analisis yang digunakan sebagai alat bantu untuk mempelajari dan mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba dalam perencanaan penjualan berupa analisis *Break Even Point*.

*Break Even Point* dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak

memperoleh laba dan tidak menderita rugi ( $\text{penghasilan} = \text{Total biaya}$ ) (Munawir, 2014:184). Suatu perusahaan dapat dikatakan sedang berada dalam kondisi yang impas yaitu ketika hasil dari penjualan yang diperoleh perusahaan itu besarnya sama dengan keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Sehubungan dengan salah satu tugas manajemen yaitu untuk merencanakan, serta menetapkan suatu keputusan terhadap kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan-perubahan yang mungkin terjadi atas biaya yang dikeluarkan, volume penjualan serta harga jual produk, maka dengan hal tersebut manajemen perusahaan memerlukan suatu informasi yang dapat dijadikan acuan untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang akan terjadi yang dapat berakibat terhadap laba dimasa yang akan datang. Guna menunjang manajemen untuk dapat menyukseskan tugasnya tersebut maka perusahaan memerlukan adanya suatu teknik analisis yang digunakan sebagai alat bantu untuk mempelajari dan mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba dalam perencanaan penjualan berupa analisis *Break Even Point*.

UD. Diu Jaya Kota Kupang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri meubel, yang terletak di Jl. Bunda Hati Kudus, RT/RW:041/013, Kelurahan Oesapa, Kupang. UD. Diu Jaya Kota Kupang memproduksi berbagai macam produk seperti lemari, pintu, jendela, kursi, meja, tempat tidur, kusen dan lain sebagainya yang bahan dasar pembuatannya dari kayu (kayu jati) namun dalam penelitian ini penulis hanya mengambil produk jendela sebagai objek penelitian. UD. Diu Jaya Kota Kupang memproduksi produk jendela berdasarkan pesanan. Namun dalam manajemen keuangannya perusahaan

belum melakukan pencatatan keuangan untuk menyajikan laporan keuangan, sehingga perusahaan ini belum secara pasti keuntungan setiap periode akuntansinya atau sebaliknya perusahaan mengalami kerugian. Perusahaan juga belum melakukan analisis terhadap biaya produksi dan volume penjualan.

**Data Biaya Produksi  
UD. Diu Jaya Kota Kupang  
Tahun 2016 - 2018**

Jenis Produk	Tahun		
	2016	2017	2018
Lemari	Rp.23.830.000	Rp.31.534.000	Rp.43.950.000
Pintu	Rp.54.568.000	Rp.75.606.500	Rp.67.008.500
Jendela	Rp.31.730.000	Rp.38.597.500	Rp.33.379.000
Meja	Rp.9.696.000	Rp.8.064.500	Rp.14.047.500
Kursi	Rp.15.010.000	Rp.11.991.000	Rp.20.701.000
<b>Total</b>	<b>Rp.134.834.000</b>	<b>Rp.165.793.500</b>	<b>Rp.179.086.000</b>

*Sumber :Data Primer Olahan Penulis*

Berdasarkan tabel diatas dapat di ketahui bahwa selama ini UD. Diu Jaya Kota Kupang telah mencatat setiap biaya-biaya yang mereka keluarkan dalam memproduksi produk-produknya, namun pemilik dari usaha ini tidak memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel dan selama ini belum mengetahui secara pasti berapa banyak produk yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas dan berapa banyak produk yang harus tetap dijaga apabila terjadi penurunan pesanan atau penjualan agar tidak mengalami kerugian. Ketika produk terjual dan nilainya lebih besar dari biaya yang dikeluarkan pada saat membeli bahan mentah dan bahan utama lainnya berarti UD. Diu Jaya Kota Kupang menganggap itu adalah untung.

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian

ini adalah “Bagaimana tingkat *Break Even Point* pada UD. Diu Jaya Kota Kupang”? Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat *Break Even Point* pada UD. Diu Jaya Kota Kupang.

## II. METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Menurut Sugiyono (2010:14) penelitian kuantitatif yaitu salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana, dan terstruktur dengan jelas. Atau biasa disebut penelitian yang berupa angka-angka dan analisis menggunakan *statistic*.

### Jenis dan Sumber Data

#### a) Jenis Data

1) Data Kuantitatif, adalah jenis data yang dapat di ukur atau di hitung secara langsung, yang berupa informasi atau penjelasan dari yang dinyatakan dengan bilangan atau berbentuk angka.

2) Data Kualitatif, adalah data yang berbentuk kata, skema dan gambar.

#### b) Sumber Data

##### 1) Data Primer

Data primer merupakan data yang secara langsung diambil dari objek penelitian oleh peneliti. Data primer dalam penelitian ini di peroleh dari hasil wawancara langsung dengan narasumber yaitu pimpinan UD. Diu Jaya Kota Kupang dan sumber lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

##### 2) Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian. Data sekunder berasal dari referensi-referensi pendukung yang

digunakan baik berupa buku-buku maupun majalah.

### Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah :

#### a) Observasi

Observasi dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung pada perusahaan yang menjadi objek penelitian sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai objek yang akan diteliti yaitu kondisi UD. Diu Jaya Kota Kupang.

#### b) Studi Pustaka

Studi Pustaka adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mencari, mengumpulkan, membaca dan mempelajari serta memahami literatur referensi yang bersumber dari buku, jurnal, makalah dan sumber lainnya yang relevan dengan permasalahan yang dikaji guna mendapatkan kejelasan konsep dan landasan teori yang berkaitan dengan pembahasan .

#### c) Studi dokumentasi

Studi dokumentasi adalah, sebuah tulisan yang memuat informasi. Dimana informasi tersebut merupakan data primer yang diperoleh langsung dari perusahaan seperti dokumen dokumen dari UD. Diu Jaya Kota Kupang.

#### d) Wawancara

Wawancara adalah, teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab atau wawancara langsung antara penulis dengan narasumber yaitu pimpinan UD. Diu Jaya Kota Kupang

### Teknik Analisis Data

#### a) Analisis pendahuluan

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif yaitu penelitian dengan pendekatan secara kuantitatif bertujuan untuk mendeskripsikan peristiwa atau kejadian yang terjadi pada saat sekarang dalam bentuk angka-angka yang bermakna. Dimana penulis menganalisis perubahan harga, biaya dan perubahan laba dalam 3 (tiga) tahun terakhir.

b) Analisis Lanjutan

Dalam analisis lanjutan akan dihitung besarnya penerimaan dan produksi dalam keadaan mencapai *Break Even Point* pada UD. Diu Jaya Kota Kupang digunakan rumus sebagai berikut:

1. Analisis BEP dalam Unit

$$BEP_{unit} = \frac{FC}{P-VC}$$

Keterangan :

BEP(Unit) : jumlah unit produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya Tetap

P : Harga Jual per Unit

VC : Biaya Variabel per Unit

P-VC : Margin Kontribusi

2. Analisis BEP dalam Rupiah

$$BEP(Rp) = \frac{FC}{1-\frac{VC}{S}}$$

Keterangan :

BEP(Rp) : Nilai Penjualan dalam Rupiah

FC : Biaya Tetap

VC : Biaya Variabel  
(volume penjualan x harga jual per unit)

$\frac{1-VC}{S}$  : Rasio Margin Kontribusi

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Produksi dan penerimaan UD. Diu Jaya Kota Kupang

Penerimaan merupakan keseluruhan hasil yang diterima oleh perusahaan dari penjualan sertadinyatakan dalam rupiah yang diperoleh dari mengalikan harga jual produk dengan jumlah produk yang diproduksi. Produksi dan penerimaan UD. Diu Jaya Kota Kupang selama tiga tahun terakhir dapat dilihat pada tabel berikut .

**Tabel 4**  
**Produksi dan Penerimaan**  
**UD. Diu Jaya Kota Kupang**  
**Periode tahun 2016 - 2018**

Tahun	Jumlah Produksi	Harga produk	Total Penerimaan	Rara-rata Penerimaan
2016	125	Rp.300.000	Rp.37.500.000	Rp.3.125.000
2017	141	Rp.400.000	Rp.56.400.000	Rp.4.700.000
2018	105	Rp.500.000	Rp.52.500.000	Rp.4.375.000

Sumber : Data primer olahan penulis

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah produksi jendela di tahun

2016 adalah 125 jendela. Total penerimaan diperoleh dari mengalikan jumlah produksi dengan harga jual sehingga diperoleh total

penerimaan sebesar Rp.37.500.000. jika di rata-ratakan maka UD. Diu Jaya Kota Kupang memperoleh penerimaan sebesar Rp.3.125.000 setiap bulannya.

Di tahun 2017 produksi sebesar 141 jendela dengan harga jual Rp.400.000. Untuk memperoleh total penerimaan di tahun 2016 maka jumlah produksi dikalikan dengan harga jual produk sehingga di peroleh total penerimaan sebesarRp. 56.400.000 yang dirata-ratakan maka akan di peroleh penerimaan setiap bulannya sebesar Rp.4.700.000.

Dari tabel diatas dapat diketahui pula pada tahun 2018 diproduksi 105 jendela dengan harga jual sebesar Rp.500.000, untuk memperoleh total penerimaan ditahun 2018 maka dengan cara mengalikan jumlah produksi dengan harga jual sehingga diperoleh total penerimaan tahun 2018 sebesar Rp.52.500.000. jika dirata-ratakan maka pada 2018 UD.Diu Jaya Kota Kupang memperoleh penerimaan sebesar Rp.4.375.000.

Keseluruhan penerimaan UD. Diu Jaya Kota Kupang berasal dari penjual jendela. Produksi jendela setiap tahunnya cenderung mengalami penurunan dimana tahun 2016 memproduksi 125 jendela dan di tahun 2017 naik menjadi 141 jendela namun di tahun 2018 mengalami penurunan sebesar 36 jendela menjadi 105 jendela. Namun harga jual produk jendela terus mengalami peningkatan dimana pada tahun 2016 dijual dengan harga Rp.300.000, tahun 2017 dengan harga Rp.400.000 dan tahun 2018 dengan harga Rp.500.000, sehingga penerimaan UD. Diu Jaya Kota Kupang cenderung mengalami peningkatan, dimana pada tahun 2016 penerimaan sebesar Rp.37.500.000 dan mengalami peningkatan di tahun 2017

sebesar Rp.18.900.000 menjadi Rp56.400.000 namun di tahun 2018 mengalami penurunan menjadi Rp.52.500.000.

Dari analisis produksi dan penerimaan diatas maka dapat diketahui bahwa produksi jendela UD. Diu Jaya Kota Kupang cenderung mengalami penurunan namaun dengan peningkatan harga jual setiap tahunnya maka penerimaan UD. Diu Jaya Kota Kupang cenderung mengalami peningkatan.

### 1. Penggunaan Biaya Tetap dan biaya variabel UD. Diu Jaya Kota Kupang

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total Biaya Tetap
2016	Rp.30.305.000	Rp.1.425.000	Rp.31.730.000
2017	Rp.36.996.500	Rp.1.583.000	Rp.38.579.500
2018	Rp.32.191.500	Rp.1.187.500	Rp.33.379.000

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap atau tidak berubah dan tidak dipengaruhi besarnya volume penjualan atau produksi.

Biaya tetap yang dikeluarkan oleh UD. Diu Jaya Kota Kupang dapat dilihat pada table berikut:

**Tabel 5**  
**Biaya Tetap dan Biaya Variabel UD. Diu Jaya Kota Kupang**

*Sumber: Data primer olahan penulis*

Biaya tetap yang dikeluarkan oleh UD. Diu Jaya Kota Kupang meliputi biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja. Total biaya tetap yang dikelurkan selama tahun 2016 adalah sebesar Rp.30.305.000, dan tahun 2017 naik menjadiRp.36.996.500, sedangkan pada tahun 2018 turun menjadi Rp.32.191.500.

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa biaya variabel terbesar yang dikeluarkan adalah biaya makan, karena makan adalah komponen terpenting bagi kesehatan tenaga kerja dalam memproduksi produk. Biaya yang dikeluarkan untuk makan adalah sebesar Rp.1.125.000 pada tahun 2016 dan pada tahun 2017 biayamakansebesar Rp.1.260.000 sedangkan pada tahun 2018 sebesar Rp.945.000. Disisi lain biaya listrik relatif rendah yaitu tahun 2016 sebesar Rp.300.000 dan di tahun 2017 sebesar Rp.323.000 sedangkan di tahun 2018 sebesar Rp.242.500.

## 2. Laba (Keuntungan) UD. Diu Jaya Kota Kupang

Laba/keuntungan adalah selisih antara total penerimaan dengan keseluruhan biaya produksi. Total penerimaan UD. Diu Jaya Kota Kupang semuanya diperoleh dari penjualan produk. Berikut ini adalah jumlah laba/keuntungan pada UD. Diu Jaya Kota Kupang.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa dari tahun 2016 hingga 2018 UD. Diu Jaya Kota Kupang selalu memperoleh laba/keuntungan. Laba/keuntungan yang diperoleh dalam tiga tahun berturut-turut adalah sebagai berikut Rp. 5.770.000, Rp.17.802.500 dan Rp.19.121.000.

Keuntungan terbesar yang diperoleh UD. Diu Jaya Kota Kupang adalah pada tahun 2018 yaitu sebesar Rp.19.121.000 dan keuntungan terkecil terjadi padatahun 2016 sebesar Rp. 5.770.000.

## 3. Analisis Break Even Point UD. Diu Jaya Kota Kupang

Dalam menjalankan usahanya UD.D iujaya Kota Kupang berusaha

menggunakan sumber dayanya secara seefesien mungkin agar dapat memperoleh keuntungan/laba yang sebesar-besarnya. Hasil dari penjualan diharapkan mampu menutupi semua biaya operasional perusahaan baik itu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu perusahaan perlu mengetahui tingkat produksi dan penerimaan agar perusahaan tidak menderita kerugian atau hanya balik modal (impas).

Berikut ini adalah perkembangan Break Even Point UD. Diu Jaya Kota Kupang dari tahun 2016 sampai dengan 2018.

### a. Break Even Point dalam Unit.

#### 1. Analisis BEP dalam unit tahun 2016

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

Baiya Tetap (FC)	: Rp.30.305.000
Biaya Variabel	: Rp.1.425.000
Harga Jual / unit (P)	: Rp.300.000
Margin Kontribusi (P-VC)	: Rp.288.600
Jumlah Produksi	: Rp.125 unit
Biaya Variabel / Unit (VC)	: Rp.1.425.000
	<u>125 unit</u>
	= Rp.11.400

$$\text{BEP (Unit)} : \frac{\text{Rp. 30.305.000}}{\text{Rp.300.000} - \text{Rp.11.400}}$$

$$: \frac{\text{Rp. 30.305.000}}{\text{Rp. 288.600}}$$

$$= 105 \text{ unit}$$

#### 2. Analisis BEP dalam unit tahun 2017

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

Baiya Tetap (FC)	: Rp.36.996.000
Biaya Variabel	: Rp.1.583.000
Harga Jual / unit (P)	: Rp.400.000
Margin Kontribusi (P-VC)	: Rp.338.773
Jumlah Produksi	: 141 unit

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel / Unit (VC): } & \frac{\text{Rp.1.583.000}}{141 \text{ unit}} \\ & = \text{Rp.11.227} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit) :} & \\ & \frac{\text{Rp.36.996.000}}{\text{Rp. 400.000} - \text{Rp.11.227}} \end{aligned}$$

$$\frac{\text{Rp. 36.996.000}}{\text{Rp. 338.773}}$$

= 95 unit

### 3. Analisis BEP dalam unit tahun 2018

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

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap (FC)} & : \text{Rp.32.191.500} \\ \text{Biaya Variabel} & : \text{Rp.1.187.500} \\ \text{Harga Jual / unit (P)} & : \text{Rp.500.000} \\ \text{Margin Kontribusi (P-VC):} & \text{Rp.488.691} \\ \text{Jumlah Produksi} & : 105 \text{ unit} \\ \text{Biaya Variabel / Unit (VC):} & \frac{\text{Rp.1.187.500}}{105 \text{ unit}} \\ & = \text{Rp.11.309} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit) :} & \frac{\text{Rp.32.191.500}}{\text{Rp.500.000} - \text{Rp.11.333}} \\ & : \frac{\text{Rp.32.191.500}}{\text{Rp. 488.691}} \\ & = 66 \text{ unit} \end{aligned}$$

#### b. Break Even Point dalam Rupiah

##### 1) Analisis BEP dalam Rupiah pada tahun 2016

$$\text{BEP(Rp) = } \frac{\text{FC}}{\frac{1-\text{VC}}{\text{S}}}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap (FC)} & : \text{Rp.30.305.000} \\ \text{Biaya variabel (VC)} & : \text{Rp.1.425.000} \\ \text{Rasio Margin Kontribusi(1-VC/S)} & : 0.962 \\ \text{Harga jual/unit} & : \text{Rp.300.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Jumlah produksi :} & 125 \text{ unit} \\ \text{Penerimaan total (S) :} & \text{Rp.37.500.000} \\ \text{BEP(Rp) =} & \frac{\text{Rp.30.305.000}}{1 - \frac{\text{Rp.1.425.000}}{\text{Rp.37.500.000}}} \\ & = \frac{\text{Rp.30.305.000}}{0.962} \\ & = \text{Rp.31.502.079} \end{aligned}$$

##### 2) Analisis BEP dalam Rupiah pada tahun 2017

$$\text{BEP(Rp) = } \frac{\text{FC}}{\frac{1-\text{VC}}{\text{S}}}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap (FC)} & : \text{Rp. 36.996.500} \\ \text{Biaya variabel (VC)} & : \text{Rp.1.583.000} \\ \text{Rasio Margin Kontribusi(1-VC/S)} & : 0.972 \\ \text{Harga jual/unit} & : \text{Rp.400.000} \\ \text{Jumlah produksi} & : 141 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penerimaan total (S)} & : \text{Rp.56.400.000} \\ \text{BEP(Rp) =} & \frac{\text{Rp.36.996.500}}{1 - \frac{\text{Rp.1.583.000}}{\text{Rp.56.400.000}}} \\ & = \frac{\text{Rp.36.996.500}}{0.972} \\ & = \text{Rp.38.062.243} \end{aligned}$$

##### 3) Analisis BEP dalam Rupiah pada tahun 2018

$$\text{BEP(Rp) = } \frac{\text{FC}}{\frac{1-\text{VC}}{\text{S}}}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap (FC)} & : \text{Rp. 32.191.500} \\ \text{Biaya variabel (VC)} & : \text{Rp.1.187.500} \\ \text{Rasio Margin Kontribusi(1-VC/S)} & : 0.977 \\ \text{Harga jual/unit} & : \text{Rp.500.000} \\ \text{Jumlah produksi} & : 105 \text{ unit} \\ \text{Penerimaan total (S)} & : \text{Rp.52.500.000} \end{aligned}$$



$$\begin{aligned} \text{BEP(Rp)} &= \frac{\text{Rp. 32.191.500}}{1 - \frac{\text{Rp.1.187.500}}{\text{Rp.52.500.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 32.191.500}}{0,977} \\ &= \text{Rp.32.949.335} \end{aligned}$$

### 3.1. Penjelasan Gambar dan Tabel

**Tabel 8**  
**Perkembangan Break Even Point**  
**UD. Diu Jaya Kota Kupang**

Tahun	2016	2017	2018
Penerimaan	37500000	56400000	52.500.000
Biaya Tetap	30.305.000	36.996.000	32.191.500
Biaya Variabel	1.425.000	1.583.000	1.187.500
Rasio Margin	0,962	0,971	0,977
BEP Rp	31.502.079	38.062.243	32.949.335
BEP Unit	105	95	66

Sumber : Data Primer Olahan Penulis

*Break Even Point* merupakan suatu keadaan dimana jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya, yaitu saat dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan namun juga tidak mengalami kerugian. Dalam penelitian ini menggunakan konsep margin kontribusi. Menurut Riyanto(2001), apabila menggunakan konsep margin kontribusi, *Break Even Point* akan tercapai pada volume penjualan dimana margin kontribusinya tepat sama besarnya dengan biaya tetapnya. Jadi, apabila margin kontribusinya lebih besar dari pada biaya tetap, berarti penerimaan perusahaan lebih besar dari biaya total. Hal tersebut berarti perusahaan telah memperoleh keuntungan.

*Break Event Point* dalam rupiah dapat dihitung dengan membandingkan antara biaya tetap dengan rasio margin kontribusi. Sedangkan *Break Even Point* dalam unit dapat di hitung dengan

membandingkan antara jumlah *Break Even Point* UD. Diu Jaya Kota Kupang dalam rupiah dengan harga jual produk jendela per unit.

Dari hasil analisis data diatas, diperoleh hasil bahwa *break even point* dalam unit pada tahun 2016 adalah 105 unit, tahun 2017 95 unit dan pada tahun 2018 66 unit. Sedangkan *break even point* dalam rupiah pada tahun 2016 sebesar Rp. 31.502.07, dan tahun 2017 sebesar Rp. 38.062.243 sedangkan pada tahun 2018 sebesar Rp. 32.949.335. jika dibandingkan jumlah produksi dan penerimaan pada tahun tersebut, jumlah produksi jendela lebih besar dari pada *break even point* baik dalam unit maupun rupiah. Dari angka-angka tersebut dapat diketahui bahwa pada tahun 2016, 2107 dan 2018 perusahaan telah mampu menutupi semua biaya yang dikeluarkan dan memperoleh keuntungan.

Analisis *break even point* memungkinkan perusahaan mengetahui apakah mereka berpotensi dekat atau jauh dari *break even point*. Jika operasi perusahaan pada tingkat keluar,dekat dengan brea even point maka perubahan sekecil apapun dalam aktifitas perusahaan akan menentukan hidup dan matinya perusahaan. Sebaliknya jika perusahaan beroperasi jauh dari *break even point*, maka margin pengaman penjualan tinggi. Perusahaan akan mengetahui bahwa mereka memiliki margin yang realtif besar untuk melakukan maneuver bisnis. Analisis *break even point* yang telah dilakukan akan dapat membantu perusahaan dalam memasok informasi untuk perencanaan dan pengambilan keputusan manejerial. Perusahaan akan dapat menghitung volume penjualan jendela yang dibutuhkan, serta pertimbangan dalam menentukan harga jual

jendela untuk mencapai laba/keuntungan tertentu.

Perusahaan juga dapat menentukan bagaimana perubahan-perubahan harga, volume penjualan, dan biaya produksi mempengaruhi laba/keuntungan operasi perusahaan.

#### IV. KESIMPULAN DAN SARAN

##### 4.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti bahwa Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang mampu mencapai titik impas atau mencukupi biaya-biaya pada tahun 2016 - 2018. Titik impas adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang. Dimana pada tahun 2016 titik impas yang di capai Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang sebesar Rp. 31.502.079 dengan total penjualan sebesar Rp. 37.500.000 dan biaya tetap sebesar Rp. 31.730.000. pada tahun 2017 titik impas yang dicapai Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang sebesar Rp. 38.062.243 dengan total penjualan sebesar Rp. 56.400.000 dan biaya tetap sebesar Rp. 38.579.500, sedangkan pada tahun 2018 titik impas yang dicapai Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang adalah sebesar Rp. 32.949.335 dengan total penjualan sebesar Rp. 52.500.000 dan biaya tetap sebesar Rp. 33.381.500.
2. Elemen yang menentukan *break even point* yaitu : harga jual, biaya tetap serta perubahan komposisi penjualan. Apabila salah satu faktor berubah (tanpa mempengaruhi faktor lain) maka akan mempengaruhi jumlah *break even point*.
3. Apabila komposisi penjualan produk berubah dari semula maka komposisi

*contribution margin* akan berubah. Hal ini akan menyebabkan *break even point* berubah total, karena hasil penjualan dari komposisi yang baru berbeda dengan komposisi yang semula.

4. Apabila anggaran biaya tetap naik dan anggaran lain tidak berubah maka *break even point* naik dan laba turun.

5. Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang ketika menaikkan harga jual yang menyebabkan *break even point* turun dan laba naik . sedangkan penurunan harga jual menyebabkan *break even point* naik, laba turun dan dapat menyebabkan kerugian.

##### 4.2. Saran

1. Untuk merencanakan laba/keuntungan dengan *break even point* Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang hendaknya memisahkan antara biaya variabel dan biaya tetap.
2. Kemampuan Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang dalam menghasilkan produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang untuk mengadakan perluasan atau meningkatkan volume produksi sesuai dengan kapasitas Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap labakeuntungan.
3. Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang hendaknya senantiasa menjaga kuantitas dan kualitas produk yang di hasilkan agar pelanggan selalu puas dengan produk yang mereka beli.
4. Saran peneliti selanjutnya agar dapat memperhitungkan perubahan-perubahan dari segi harga, biaya-biaya yang dikeluarkan dan perubahan volume produksi ataupun penjualan Mebel UD. Diu Jaya Kota Kupang.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim dan Bambang Supomo, (2005). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Carter, William. K dan Milton F. Usry. (2006). *Akuntansi Biaya*. Edisi Ketigabelas. Buku Satu. Jakarta : salemba Empat.
- Hasen, Don. R dan Maryanne M. Mowen. (2006). *Akuntansi Biaya*. Edisi Ketujuh. Jilid 2. Jakarta : salemba Empat.
- Kamaluddin.2012, *Manajemen Keuangan "Konsep Dasar dan Penerapannya"*, Edisi.Pertama.Cetakan ke-2. Penerbit CV. Mandar Maju
- Kasmir.2010, *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Preamada Media Group
- Munawir.2014, *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta
- Rangkunti, Freddy, 2009.*Strategi Promosi yang Kreatif*, Edisi Pertama, Cetak Pertama. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Simamora, Henry, 2002, *Akuntansi Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat
- Sugiyono, 2012, *Metode Penelitian Administrasi*.Cetakan ke-20. Bandung. AFABETA
- Swastha, Basu, 2008. *Manajemen Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*, Edisi Pertama, Cetak Ke-4. Yogyakarta: BEPE
- Syamsuddin, Lukman, 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan "Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Perasada