

ANALISIS BREAK EVENT POINT PADA PT. HOLLY KADOZ NIASINDO

Samanoi Halowo Fau¹, Samalua Waoma²
Universitas Nias Raya
(samfau16@gmail.com)

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui titik impas penjualan perusahaan PT. Holly Kadoz Niasindo. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Subjek dalam penelitian ini adalah PT. Holly Kadoz Niasindo. Sedangkan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Holly Kadoz Niasindo yang terdiri dari laporan tentang biaya, total produksi selama beberapa kali melakukan operasional dalam kalender produksi. Jumlah penjualan setiap bulannya bersifat fluktuatif dan bahkan tidak dapat dipastikan jumlah banyak atau tidak setiap bulannya. Perbedaan volume produksi disebabkan oleh perubahan total permintaan terhadap kadoz cup sehingga dapat mempengaruhi jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan perusahaan. Pada penelitian ini, nilai rata-rata *break even point* selama analisis sebanyak 11,934 kadoz cup atau senilai Rp. 214.815.000 (Dua ratus empat belas juta delapan ratus lima belas ribu rupiah). Perolehan laba ditentukan oleh jumlah produksi yang dihasilkan. Pada penelitian ini, jumlah kadoz cup yang dihasilkan selama 12 (dua belas) bulan sebanyak 180.000 (Seratus delapan puluh ribu) dus atau senilai Rp. 3.240.000.000 (Tiga milyar dua ratus empat puluh juta rupiah). Perolehan laba setiap bulannya juga mengalami fluktuasi sehingga dapat dihitung rata-rata laba perusahaan selama analisis sebesar Rp. 278.500.000 (Dua ratus tujuh puluh delapan juta lima ratus ribu rupiah)

Kata Kunci; *analisis break event point*

Abstrack

The purpose of this study was to determine the break-even point of sales of the company PT. Holly Kadoz Niasindo. The type of research used in this study is a qualitative research with a descriptive approach. The subjects in this study were PT. Holly Kadoz Niasindo. Meanwhile, the object of this research is the financial statements of PT. Holly Kadoz Niasindo which consists of reports on costs, total production for several times carrying out operations in the production calendar. The number of sales each month is fluctuating and it is not even possible to ascertain whether there are many or not every month. The difference in production volume is caused by changes in the total demand for Kakaz cups so that it can affect the amount of fixed costs and variable costs used by the company. In this study, the average value of the break even point during the analysis was 11,934 Kazadz cups or Rp. 214.815,000 (Two hundred and fourteen million eight hundred and fifteen thousand rupiah). Profit is determined by the amount of production produced. In this study, the number of Kazaz cups produced for 12 (twelve) months was 180,000 (one hundred and

eighty thousand) boxes or Rp. 3.240,000,000 (Three billion two hundred and forty million rupiah). Earnings profit every month also fluctuates so that the company's average profit can be calculated during the analysis of Rp. 278.500.000 (Two hundred seventy eight million five hundred thousand rupiah)

Key word; *break event point analysis*

A. Pendahuluan

Dunia usaha dan dunia bisnis dewasa ini berkembang dengan sangat pesat. Jumlah perusahaan pesaing yang semakin bertambah, barang substitusi yang semakin beragam, metode pemasaran yang semakin berkembang mendorong perusahaan untuk menciptakan strategi perusahaan yang lebih baik untuk bertahan dan mengembangkan perusahaan. Perusahaan merupakan organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang untuk mencapai beberapa tujuan strategis yang telah direncanakan. Beberapa tujuan strategis perusahaan yang ingin dicapai diantaranya, mendapatkan laba atau keuntungan, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta mengembangkan perusahaan. Pencapaian tujuan serta cita-cita perusahaan bergantung dari keputusan-keputusan strategis yang ditetapkan oleh pihak manajemen perusahaan berdasarkan pengamatan dan research terlebih dahulu.

Suatu perusahaan didirikan dengan berbagai tujuan, diantaranya untuk kelangsungan hidup, tujuan pengembangan, mendapatkan laba atau keuntungan dan lain sebagainya. Pada umumnya tujuan utama pendirian suatu perusahaan yakni untuk mendapatkan serta meningkatkan keuntungan. Agar dapat menghasilkan perencanaan strategis dalam mencapai tujuan perusahaan dan meningkatkan laba perusahaan serta menghadapi perubahan-perubahan yang mungkin terjadi atas biaya yang dikeluarkan, volume penjualan, serta harga jual produk, maka manajemen perusahaan

membutuhkan informasi-informasi yang dapat dijadikan sebagai acuan untuk menilai beberapa kemungkinan yang dapat terjadi. Untuk menyelesaikan tugas manajemen tersebut, dibutuhkan suatu teknik analisis untuk menilai hubungan antara volume penjualan, harga dan biaya dalam perencanaan laba perusahaan.

Salah satu alat analisis yang dapat digunakan untuk memberikan informasi mengenai hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba adalah analisis *Break Even Point* (BEP). Analisis *break even point* merupakan suatu alat analisis yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan untuk mendapatkan informasi lengkap mengenai biaya, jumlah produksi minimal, harga serta volume penjualan yang sangat penting bagi manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan dalam menentukan langkah-langkah strategis yang dapat dilakukan untuk mendapatkan dan meningkatkan laba serta cita-cita perusahaan lainnya.

PT. Holly Kadoz Niasindo merupakan salah satu perusahaan yang berada dikepulauan Nias khususnya di Kabupaten Nias Selatan yang beralamat di Jl. Saonigeho Km.3 Kecamatan Telukdalam. PT. Holly Kadoz Niasindo merupakan perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur dengan memproduksi air mineral dalam kemasan. Dalam memasarkan produk perusahaan, Holly Kadoz Niasindo menawarkan hasil produksinya dalam pasar lokal yakni sekitar Kabupaten Nias Selatan. Kegiatan operasional perusahaan, strategi produksi serta upaya mendapatkan keuntungan,

manajerial perusahaan belum mampu menentukan strategi terbaik yang terlihat dari pemasaran produk yang belum berkembang. Hal ini disebabkan oleh karena belum adanya alat analisis yang tepat yang digunakan perusahaan dalam menentukan harga pokok penjualan, analisis terhadap titik impas perusahaan, target pencapaian penjualan agar dapat menghasilkan keuntungan serta tidak adanya alat analisis yang dapat digunakan dalam melakukan perencanaan perolehan laba perusahaan sehingga penjualan perusahaan tidak dapat dilakukan dengan efektif dan efisien serta tidak mampu memperluas pasar yang mengakibatkan laba yang diperoleh tidak dapat ditingkatkan.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti terdorong untuk melakukan penelitian dengan topik "Analisis *Break Event Point* Pada PT. Holly Kadoz Niasindo".

B. Tinjauan Pustaka

a. konsep analisis break event point

Analisis *Break Event Point* merupakan salah satu alat analisis yang dapat digunakan oleh manajemen perusahaan dalam menentukan tingkat penjualan perusahaan serta target pencapaian laba perusahaan. *Break Event* merupakan suatu kondisi yang menunjukkan perusahaan belum mendapatkan keuntungan dan tidak menderita kerugian dalam kegiatan operasionalnya (Silaban dan Siahaan, 2010:280). Analisis BEP berupa analisis yang menunjukkan hubungan antara investasi dan volume produksi atau penjualan untuk mendapatkan suatu tingkat profitabilitas. Analisis BEP digunakan untuk menentukan titik pulang pokok perusahaan dalam kegiatan operasional serta dapat digunakan dalam pengambilan keputusan dalam pencapaian target penjualan produk untuk

mendapatkan laba atau meningkatkan laba perusahaan dari periode sebelumnya.

Analisis BEP dapat ditentukan dengan 2 (dua) jenis pendekatan, yakni pendekatan secara matematis dan pendekatan secara grafis. Selain untuk menentukan titik impas perusahaan, analisis *break event point* juga dapat digunakan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan agar semua *operating cost* dapat tertutup dan untuk mengevaluasi tingkat-tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan (Syamsudin, 2013:91). Analisis ini menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang. Biaya, volume produksi atau penjualan dan harga merupakan faktor yang perlu diperhatikan pihak manajemen perusahaan dalam kegiatan operasional untuk mencapai tujuan-tujuan perusahaan. Volume produksi atau penjualan mempengaruhi biaya yang harus ditanggung perusahaan, biaya juga akan mempengaruhi penentuan harga penjualan produk yang dihasilkan, dan harga jual produk akan mempengaruhi penjualan. Ketiga faktor tersebut tidak dapat dipisahkan karena saling mempengaruhi satu dengan yang lainnya. Perubahan salah satu faktor tersebut akan turut mempengaruhi faktor lainnya.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa dengan analisis *break even point* akan mempermudah manajemen perusahaan dalam menentukan harga jual produk per unit berdasarkan biaya yang dikeluarkan dan akan menjelaskan jumlah produk yang harus dihasilkan dalam kegiatan produksi agar tidak menderita kerugian.

b. unsur-unsur analisis BEP

a) biaya

Biaya merupakan pengeluaran yang tidak dapat dipisahkan dalam kegiatan operasional perusahaan. Biaya menurut Purwanti dalam Choriyah (2016:43) menyatakan “biaya merupakan kas dan setara kas yang digunakan untuk memperoleh manfaat atau keuntungan dimasa yang akan datang atas pengorbanan dalam memproduksi barang atau jasa yang diharapkan”. Analisis *Break Even Point* (BEP) atau yang disebut titik impas dilakukan dengan menggunakan 2 (dua) jenis biaya, yakni biaya tetap dan biaya variabel. Artinya, sebelum melaksanakan analisis *Break Even Point* (BEP), biaya terlebih dahulu dikelompokkan ke dalam jenis biaya tetap dan biaya variabel (Kasmir, 2012:338). Dengan pengelompokkan biaya tetap dan biaya variabel dalam suatu perusahaan dapat mempermudah dalam menghitung dan menganalisis *Break Even Point* (BEP).

Berdasarkan sifat-sifat pembiayaan, biaya dapat dibagi menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. Menurut Syamsudin (2013:92) pengertian biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel yakni sebagai berikut:

1) biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang berhubungan dengan waktu dan tidak berhubungan dengan tingkat penjualan. Pembayaran didasarkan pada periode akuntansi tertentu dengan besaran biaya yang sama, seperti sewa gedung, gaji pihak manajemen perusahaan dan lain sebagainya.

2) biaya variabel

Biaya variabel merupakan pembiayaan yang memiliki hubungan langsung dengan tingkat produksi dan tingkat penjualan yang dilakukan, misalnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya operasi perusahaan dan lain sebagainya

3) biaya semivariabel

Biaya semivariabel merupakan biaya yang memiliki ciri-ciri biaya tetap dan biaya variabel. Contoh biaya semivariabel yakni komisi bagi para salesman yang jumlahnya tetap sampai pada volume penjualan tertentu dan bertambah besar pada volume penjualan yang lebih tinggi.

b) harga jual

Harga jual merupakan salah satu unsur penting dalam menentukan BEP suatu perusahaan. Menurut Supriyono (2001) “harga jual merupakan jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”. Pendapat lain dikemukakan oleh Sugiri (1994) yang mendefinisikan harga jual sebagai hasil akhir dari dua kekuatan yaitu permintaan dan penawaran. Harga jual merupakan jumlah moneter yang diberikan kepada konsumen atau calon konsumen untuk mendapatkan produk perusahaan sebagai hasil dari operasional usaha.

C. Metodologi Penelitian

a. lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Holly Kadoz Niasindo yang beralamat di Jalan Arah Lagundri Km. 4,5 Desa Hiliofonaluo Kecamatan Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Alasan penulis melaksanakan penelitian di PT. Holly Kadoz Niasindo dikarenakan dalam melaksanakan kegiatan operasional baik dalam kegiatan produksi maupun penjualan produk yang telah diproduksi, manajemen perusahaan belum mampu menggunakan alat analisis yang tepat terutama dalam merencanakan laba yang diharapkan dan batas minimal penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan PT. Holly Kadoz Niasindo agar dapat memperoleh keuntungan atau perusahaan berada pada titik impas.

Waktu yang digunakan peneliti ketika melakukan observasi awal yaitu 5 (lima) hari berturut-turut dan waktu yang dibutuhkan kurang lebih 2 (dua) jam setiap kali melakukan observasi tersebut. Sedangkan pada saat melaksanakan penelitian, waktu yang digunakan peneliti yaitu selama 2 (dua) minggu. Dimana setiap 1 (satu) minggu peneliti melakukan penelitian selama 2 (dua) hari dengan waktu 4 (empat) jam.

b. Subjek dan objek penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah PT. Holly Kadoz Niasindo. Sedangkan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah laporan keuangan laba rugi PT. Holly Kadoz Niasindo yang terdiri dari laporan tentang biaya, total produksi selama beberapa kali melakukan operasional dalam kalender produksi. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan laporan keuangan laba rugi PT. Holly Kadoz Niasindo untuk periode Januari s/d Desember tahun 2020.

c. metode analisis data

a. BEP dalam unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC/Unit}$$

Ket: FC = biaya tetap

VC/u = biaya variabel/unit

P = harga/unit

b. BEP dalam Rupiah

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

Ket: FC = biaya tetap

VC/s = biaya variabel/unit

D. Hasil dan Pembahasan

a. deskriptif data variabel penelitian

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data keuangan perusahaan yang merupakan data historis usaha tentang biaya produksi selama 12 (dua belas) bulan waktu beroperasi. Adapun total hasil penjualan yang dihasilkan sebagaimana yang tertera pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1 Kalender Penjualan Kadoz cup PT. Holly Kadoz Niasindo Tahun 2020

No	Bulan	Total Penjualan (dus)
1	Januari	20.000
2	Februari	18.000
3	Maret	10.000
4	April	10.000
5	Mei	9.000
6	Juni	12.000
7	Juli	15.000
8	Agustus	16.000
9	September	17.000
10	Oktober	16.000
11	November	17.000
12	Desember	19.000

Sumber: Kalender Penjualan Kadoz cup PT. Holly Kadoz Niasindo

b. biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya atau pengeluaran bisnis yang tidak bergantung pada perubahan jumlah barang yang dihasilkan dan tidak akan berubah meskipun terjadi perubahan jumlah barang yang dihasilkan dalam kisaran tertentu. Berikut biaya tetap PT. Holly Kadoz Niasindo

Tabel 2 biaya tetap kadoz cup PT. Holly Kadoz Niasindo

No	Bulan	Total (Rp)
1	Januari	99.800.000
2	Februari	95.000.000
3	Maret	82.000.000
4	April	83.000.000
5	Mei	79.350.000
6	Juni	84.700.000
7	Juli	91.350.000
8	Agustus	92.000.000
9	September	94.450.000
10	Oktober	91.500.000
11	November	91.900.000
12	Desember	99.050.000

Sumber: Data Harga Pokok Produksi Kadoz Cup

c. biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya perusahaan yang biasa berubah secara proporsional tergantung banyaknya barang yang diproduksi. Biaya variabel bisa naik atau turun karena berkaitan langsung dengan tingkat produksi dan tingkat penjualan yang dilakukan, misalnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya operasional perusahaan.

Tabel 3 biaya variabel

No	Bulan	Total (Rp)
1	Januari	208.600.000
2	Februari	187.740.000
3	Maret	104.300.000
4	April	104.300.000
5	Mei	93.870.000
6	Juni	125.160.000
7	Juli	156.450.000
8	Agustus	166.880.000
9	September	177.310.000
10	Oktober	166.880.000
11	November	187.740.000
12	Desember	198.170.000

Sumber: Data dari Pemisahan Biaya Harga Pokok Produksi Kadoz Cup

d. BEP unit dan Rupiah

Berdasarkan data produksi serta pemisahan biaya tetap dan biaya variabel maka perhitungan BEP sebagai berikut:

No	Periode Produksi	BEP unit	BEP rupiah
1	Januari	13.184	237.312.000
2	Februari	12.550	225.900.000
3	Maret	10.832	194.976.000
4	April	10.964	197.352.000
5	Mei	10.482	188.676.000
6	Juni	11.189	201.402.000
7	Juli	12.067	217.206.000
8	Agustus	12.153	218.754.000
9	September	12.477	224.586.000
10	Oktober	12.087	217.566.000
11	November	12.140	218.520.000
12	Desember	13.085	235.530.000

Sumber: Peneliti

Berdasarkan tabel di atas jumlah Break event point (BEP) setiap bulan nya berbeda beda, di sebabkan karena perbedaan jumlah penjualan dan jumlah biaya produksi serta biaya variabel yang di keluarkan perusahaan. Rata-rata break event point (BEP) perusahaan PT. Holly Kadoz Niasindo selama satu tahun analisis adalah 11.934 unit atau jika di rupiah maka sebesar Rp 214.812.000

E. Kesimpulan dan Saran

a. kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis perhitungan Break Even Point perusahaan PT. Holly Kadoz Niasindo selama 12 (dua belas) bulan pada tahun 2020, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

Penjualan kadoz cup dilakukan dengan sistem pesanan. Jumlah pesanan

setiap bulannya bersifat fluktuatif dan bahkan tidak dapat dipastikan jumlah banyak atau tidak setiap bulannya. Perbedaan volume produksi disebabkan oleh perubahan total permintaan terhadap kadoz cup sehingga dapat mempengaruhi jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan perusahaan. Pada penelitian ini, nilai rata-rata *break even point* selama analisis sebanyak 11,934 kadoz cup atau senilai Rp. 214.812.000.

b. saran

Setelah melakukan penelitian pada PT. Holly Kadoz Niasindo, peneliti memiliki beberapa saran baik kepada perusahaan, pembaca maupun kepada peneliti selanjutnya sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, diharapkan dalam perhitungan atau perencanaan laba, sebaiknya perusahaan melakukan klasifikasi biaya atau pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.
2. Untuk mengembangkan produk kadoz cup, sangat dibutuhkan sistem pemasaran yang baik dan mempertahankan kualitas air minum sehingga konsumen merasa puas dan akan berpengaruh pada kemajuan usaha ini.
3. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini menjadi acuan dalam melaksanakan penelitian yang sejenis, maka sangat diharapkan pengembangan teknik analisis *break even point* khususnya pada produk lainnya.

F. Daftar Pustaka

- Arrizqi, Sawadil Adhim. 2020. Analisis Break Event Point Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Budi Jaya Makmur Lamongan. *Jurnal Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*.
- Anwar, dan Asmawarni. 2013. Penetapan Break Event Point Produksi Minyak Kelapa dan Ampas Pada PT. Biereuen Coconut Oil. *Jurnal MIEJ*.
- Bambang Riyanto 1984. *Dasar-dasar pembelanjaan perusahaan*. Yogyakarta: yayasan badan penerbit gadjah mada
- Choiriyah, Dzulkirom dan Hidayat. 2016. Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan. *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol. 35 (No. 01).
- Fau, S., & Manao, A. (2022). ANALISIS LAPORAN KEUANGAN UNTUK MENILAI KINERJA KEUANGAN DI PT. TELESINDO SHOP CABANG MANDREHE KABUPATEN NIAS BARAT TAHUN 2015-2019. *Balance: Jurnal Keuangan dan Akuntansi*, 4(1), 42-50.
- J. fred weston dan Thomas E. Copeland. 1999. *Manajemen keuangan*. Jakarta: penerbit Erlangga
- Kusetyanti, Dwipayana dan Prasetyaningtyas. 2016. Analisis Break Event Point Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Profitabilitas Pada CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember. *Artikel Ilmiah Mahasiswa*.
- Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Munawir. 2007. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

- Mulyadi. 2007. *Akuntansi Biaya Edisi Kelima*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Nasution, Khairunnisyah. 2014. Analisis Break Event Point Usaha Tani Jagung. *Jurnal Wahana Inovasi*. Vol. 03 (No. 2).
- Ponomban, Christine Praticia. 2013. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprima. *Jurnal EMBA*. Vol. 01 (No.4).
- Sri, D., Abbas, D. S., Astuti, E., Fitri, H., Tantriningsih, H. A., Andriyanto, I., & Fau, S. H. (2020). *Pengantar Akuntansi 2: Teori Dasar dan Penerapan*. GCAINDO.
- Syamsuddin, Lukman. 2013. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Depok: Raja Grafindo Persada.
- Silaban dan Siahaan. 2010. *Manajemen Keuangan*. Medan: Univ. HKBP Nommensen.
- Tampubolon, Manahan. 2013. *Manajemen Keuangan*, Jakarta: Mitra Wacana Media.

