ARTIKEL

ANALISIS *BREAK EVENT POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA FIRMA JOGLO SUMINAR BATIK DI DESA SEKOTO KECAMATAN BADAS

Oleh :

CARMELIA SEPTIANI UTAMI

NPM: 14.1.01.04.0031

Dibimbing oleh :

1. **Drs. Zainal Arifin, M.M**
2. **Dr. M. Muchson, S.E., M.M**

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

2019

SURAT PERNYATAAN
ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2019

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap	: Carmelia Septiani Utami
NPM	: 14.1.01.04.0031
Telepun/HP	: 085648548225
Alamat Surel (Email)	: carmeliaseptiani5@gmail.com
Judul Artikel	:`Analisis *Break Event Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada Firma Joglo Suminar Batik di Desa Sekoto Kecamatan Badas
Fakultas – Program Studi	: FKIP-Pendidikan Ekonomi
Nama Perguruan Tinggi	: Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat PerguruanTinggi	: Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 76 Kediri

Dengan ini menyatakan bahwa:

a. Artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme;
b. Artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui,		Kediri, 4 Februari 2019
Pembimbing I,	Pembimbing II,	Penulis,
Drs. Zainal Arifin, M.M. NIDN. 0023086809	Dr. M. Mucshon, S.E., M.M. NIDN. 0018126701	Carmelia Septiani Utami NPM. 14.1.01.04.0031

"ANALISIS *BREAK EVENT POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA FIRMA JOGLO SUMINAR BATIK DI DESA SEKOTO KECAMATAN BADAS"

CARMELIA SEPTIANI UTAMI
14.1.01.04.0031
Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan - Pendidikan Ekonomi
carmeliaseptiani5@gmail.com
Dosen pembimbing :
Drs. Zainal Arifin, M.M.[1] dan Dr. M. Muchson, S.E., M.M.[2]
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi hasil pengamatan dan penelitian, bahwa dalam melakukan kegiatan produksi Joglo Suminar Batik tentunya tidak lepas dari adanya masalah yang timbul. Dalam penulisan skripsi ini yang menjadi permasalahan adalah perusahaan tidak pernah menghitung seberapa besar break even point, dan masih menggunakan perhitungan perkiraan di Joglo Suminar Batik. Tujuannya adalah untuk mengetahui penggunaan analisis *Break Event Point* (BEP) yang dapat merencanakan laba pada Firma Joglo Suminar Batik. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif, periode penelitian ini adalah selama 5 tahun dari periode 2013 – 2017. Tempat penelitian ini adalah pada Joglo Suminar Batik. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan wawancara dan dokumentasi. 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. Berdasarkan simpulan hasil penelitian ini, tahun 2013 titik impas mencapai 1.658 unit, penjualan Joglo Suminar Batik unit yang telah terjual mencapai 6.000 unit. Sampai tahun 2017 titik impas mencapai 1.931 unit penjualan Joglo Suminar Batik unit yang telah terjual mencapai 9.500 unit. Penjualan actual Joglo Suminar Batik pada tahun 2013 adalah sebesar Rp.600.000.000 sedangkan perencanaan labanya ialah Rp.273.394.000. Sampai dengan tahun 2017, penjualan actual Joglo Suminar Batik ialah Rp.950.000.000 sedangkan perencanaan laba tahun 2017 sebesar Rp.409.278.200. Dapat dikatakan bahwa perusahaan sudah melampaui target laba yang di rencanakan. Analisis break even point (titik impas) pada perhitungan yang terjadi sudah dapat dipastikan Joglo Suminar Batik pada tahun 2013-2017 sudah berada pada posisi di atas titik impas dan memperoleh laba. Namun perusahaan Joglo Suminar Batik ditemukan sebuah kendala mengenai perubahan naik turunnya BEP unit Disarakan agar perusahaan harus bisa mengendalikan biaya jika ingin menggunakan harga jual yang sama tiap tahunnya.

Kata kunci : Break Even Point (BEP), Perencanaan Laba

A. PENDAHULUAN

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia sudah semakin melaju dengan cepat. Hal ini dikarenakan Indonesia sedang mengalami fase untuk berubah menjadi lebih baik lagi setiap tahunnya. Perubahan tersebut terjadi pada semua bidang seperti halnya bidang ekonomi, kesehatan, pendidikan, serta budaya. Dari beberapa bidang tersebut yang terlihat perkembangan positifnya adalah bidang ekonomi. Pada hakekatnya sebuah perusahaan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang

sangat pesat. Perkembangan perusahaan pada dasarnya menginginkan tercapainya suatu tujuan yaitu memperoleh laba.

Perusahaan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang maupun organisasi yang tujuannya ialah untuk memperoleh keuntungan yang sebanyak-banyaknya. Kegiatan itu dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia yang sudah jelas dari hari kehari semakin banyak kebutuhannya, untuk itu perusahaan berusaha mencari keuntungan yang sebanyak-banyaknya agar kebutuhan manusia dapat terpenuhi. Untuk dapat memenuhi kebutuhan kebutuhan tersebut kita perlu merencanakan agar perusahaan tersebut selalu mendapatkan laba minimal tidak merugi atau impas.

Perencanaan adalah metode yang dilakukan untuk membuat suatu aktivitas dalam suatu manajemen perusahaan karena perencanaan suatu fungsi yang paling mendasar dalam menghubungkan manajemen yang lain. Dalam melakukan perencanaan manajemen harus dapat memberikan alternatif-alternatif yang dapat menguntungkan perusahaan. (Aulia, 2012). Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan.

Analisis *Break Event Point* (BEP) diperlukan agar perusahaan tidak mengalami kerugian hingga perusahaan tersebut dapat terus melanjutkan kegiatan produksinya. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang 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 event point* adalah suatu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan danvolume penjualan

Dengan melakukan analisis break event point, 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.

Firma Joglo Suminar Batik adalah perusahaan yang melakukan berbagai upaya ke arah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Namun perusahaan ini tidak pernah menganalisis BEP, Joglo Suminar Batik hanya menghitung perencanaan laba secara manual dan hanya menggunakan dasar perkiraan. Sehingga perusahaan tidak mampu mengetahui berapa minimal yang harus diproduksi dan perusahaan tidak mengetahui keuntungan atau laba optimalmya.

Bertolak dari latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul: "Analisis *Break Event Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada Firma Joglo Suminar Batik di Desa Sekoto Kecamatan Badas".

B. METODE PENELITIAN

1. Identifikasi Variabel Penelitian

a. Variabel Independen

Variabel independen merupakan penyebab atau yang mempengaruhi variabel dependen atau yang menyebabkan terjadinya variasi bagi variable dependen. Dalam penelitian ini variabel bebasnya adalah *break even point (BEP).* Dengan indikator penelitian yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan semi variabel.

b. Variabel Dependen

Menurut menurut Sutrisno (2011: 23) merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas (*dependent)*.. Variabel yang akan dipengaruhi oleh variabel bebas. Dalam penelitian ini variabel bebasnya adalah perencanaan laba. Dengan indikatornya volume penjualan, dan harga jual.

2. Teknik dan Pendekatan Penelitian

a. Pendekatan penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Metode ini disebut metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik.

b. Teknik penelitian

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis *ex post facto*. Menurut Sukardi (2013:165)"*ex post facto* merupakan penelitian dimana variabel-variabel bebas telah terjadi ketika peneliti mulai

dengan pengamatan variabel terikat dalam suatu penelitian".

3. Tempat dan Waktu Penelitian

a. Tempat penelitian

Tempat pelaksanaan penelitian ini di Firma Joglo Suminar Batik di Desa Sekoto Kecamatan Badas.

b. Waktu penelitian

Waktu penelitian adalah waktu yang dibutuhkan penulis pada saat dimulainya pengajuan judul hingga berakhirnya penyusunan penelitian. Adapun waktu penelitian yang diperlukan peneliti yaitu mulai bulan November 2017 – Desember 2018.

4. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan perusahaan, baik produksi maupun non produksi pada tahun 2009 sampai tahun 2017.

b. Sampel

Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik non probability sampling Sampel dalam penelitian ini adalah biaya tetap, biaya variabel, biaya semi variabel, volume penjualan pada tahun 2013-2017 Desember 2017.

c. Teknik sampling

Teknik sampling merupakan teknik pengambilan sampel dari populasi yang akan digunakan dalam penelitian. Sampel penelitian diambil dari populasi dengan metode *purposive sampling.*

Sugiyono (2015:85) mengatakan "*purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu". Dari pengertian diatas ada beberapa kriteria yang harus dipenuhi yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi pada perusahaan.

5. Langkah-langkah Pengumpulan Data

a. Metode Wawancara (*Interview*)

Peneliti melakukan wawancara (*interview*) secara terstruktur. Menurut Sugiyono (2015:138) "wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui informasi apa yang akan diperoleh". Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, peneliti menyiapkan pertanyaan tertulis dan alternatif jawabnya

yang telah disiapkan seperti yang terdapat dalam matrik pengembangan instrumen penelitian.

b. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan pengumpulan data yang menghasilkan dokumen merupakan catatan peristiwa yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Untuk itu, maka dalam penelitian ini dokumen atau catatan-catatan yang ada pada perusahaan digunakan sebagai sumber untuk memperoleh data mengenai elemen biaya dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

6. Teknik Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif, yaitu suatu metode yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menyajikan, serta menganalisis data sehingga diperoleh gambaran yang cukup jelas tentang masalah yang dihadapi, kemudian ditarik suatu kesimpulan sesuai keadaan yang sebenarnya. Adapun tahapan yang dilakukan dalam analisis data, yaitu :

1. *Break Even Point* (BEP)

Impas rupiah =

$$\frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya variabel}}{\text{Total harga jual}}}$$

Impas unit=

$$\frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

2. Perencanaan Laba

$$y = cx - bx - a$$

Dimana :

y = perencaan laba

cx = pendapatan penjualan

bx = biaya variabel

a = biaya tetap

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah penulis menyajikan data diatas dengan menggunakan Analisis *Break Even Point* (BEP) dan perencanaan penjualan. Adapun perhitungan BEP dan perencanaan penjualan adalah sebgai berikut:

1. Analisis break even point (titik impas) pada perhitungan yang terjadi sudah dapat dipastikan Joglo Suminar Batik pada tahun 2013-2017 sudah berada pada posisi di atas titik impas dan memperoleh laba. Namun, berdasarkan pada perhitungan di tahun 2013-2015, BEP unit selalu berubah-ubah. Pada tahun 2013 menuju tahun 2014 BEP unit mengalami penurunan, sedangkan

pada tahun 2014 menuju tahun 2015 BEP unit mengalami kenaikan yang tinggi, di tahun 2015 menuju tahun 2016 dan pada tahun 2016 menuju tahun 2017 BEP unit mengalami penurunan. Tetapi hal itu tidak berimbas pada laba, perusahaan tidak mengalami kerugian dikarenakan hasil penjualan batik tulis souvenir selalu mengalami keuntungan atau selalu mendapatkan laba yang tinggi dan melampaui perencanaan laba.

2. Pada tahun 2013 titik impas perusahaan tercapai pada saat unit yang dijual mencapai 1.658 unit batik tulis souvenir, sedangkan pada penjualan Joglo Suminar Batik unit yang telah terjual mencapai 6.000 unit untuk batik tulis souvenir, untuk BEP rupiah titik impas perusahaan tercapai pada saat total penjualan sebesar Rp. 165.803.175, sedangkan pada penjualan actual Joglo Suminar Batik pada tahun 2013 adalah sebesar Rp 600.000.000 dengan keadaan tersebut sudah menunjukkan keadaan bahwa Joglo Suminar Batik pada produk batik tulis souvenir, telah berada di atas titik impas.
3. Untuk perencanaan laba, hasil penjualan actual Joglo Suminar Batik pada tahun 2013 adalah sebesar Rp.600.000.000 sedangkan perencanaan labanya ialah Rp.273.394.000. Dapat dikatakan bahwa perusahaan sudah melampaui target laba yang di rencanakan. Sehingga Joglo Suminar Batik melampaui perencanaan laba. Begitupun dengan tahun-tahun selanjutnya. Sampai dengan tahun 2017, penjualan actual Joglo Suminar Batik ialah Rp.950.000.000 sedangkan perencanaan laba tahun 2017 sebesar Rp.409.278.200. Dapat dipastikan bahwa perusahaan sudah melampaui target laba optimalnya.
4. Analisis break even point (titik impas) pada perhitungan yang terjadi sudah dapat dipastikan Joglo Suminar Batik pada tahun 2013-2017 sudah berada pada posisi di atas titik impas dan memperoleh laba. Namun, berdasarkan pada perhitungan di tahun 2013-2015, BEP unit selalu berubah-ubah. Pada tahun 2013 menuju tahun 2014 BEP unit mengalami penurunan, sedangkan pada tahun 2014 menuju tahun 2015 BEP unit mengalami kenaikan yang tinggi, di tahun 2015 menuju tahun 2016 dan pada tahun 2016 menuju tahun 2017 BEP unit

mengalami penurunan. Tetapi hal itu tidak berimbas pada laba, perusahaan tidak mengalami kerugian dikarenakan hasil penjualan batik tulis souvenir selalu mengalami keuntungan atau selalu mendapatkan laba yang tinggi dan melampaui perencanaan laba.

D. PENUTUP

1. Simpulan

Dari kesimpulan diatas perhitungan menggunakan BEP dalam menentukan perencanaan laba menunjukan pada tahun 2013 titik impas perusahaan tercapai pada saat unit yang dijual mencapai 1.658 unit batik tulis souvenir, sedangkan pada penjualan Joglo Suminar Batik unit yang telah terjual mencapai 6.000 unit untuk batik tulis souvenir, untuk BEP rupiah titik impas perusahaan tercapai pada saat total penjualan sebesar Rp.165.803.175, sedangkan pada penjualan actual Joglo Suminar Batik pada tahun 2013 adalah sebesar Rp.600.000.000 dengan keadaan tersebut sudah menunjukkan keadaan bahwa Joglo Suminar Batik pada produk batik tulis souvenir, telah berada di atas titik impas dan melampaui target laba yang di rencanakan sebesar Rp.273.394.000. Sehingga Joglo Suminar Batik melampaui perencanaan laba.

Begitu juga dengan tahun-tahun selanjutnya, sampai dengan tahun 2017 yang dijadikan sampel penelitian. tahun 2017 titik impas perusahaan tercapai pada saat unit yang dijual mencapai 1.931 unit batik tulis souvenir,sedangkan pada penjualan Joglo Suminar Batik unit yang telah terjual mencapai 9.500 unit untuk batik tulis souvenir, untuk BEP rupiah titik impas perusahaan tercapai pada saat total penjualan sebesar Rp.193.079.482, sedangkan pada penjualan actual Joglo Suminar Batik pada tahun 2017 adalah sebesar Rp.950.000.000 dengan keadaan tersebut sudah menunjukkan keadaan bahwa Joglo Suminar Batik pada produk batik tulis souvenir, telah berada di atas titik impas dan melampaui target laba yang di rencanakan sebesar Rp.409.278.200. Sehingga Joglo Suminar Batik melampaui perencanaan laba.

2. Saran

Joglo Suminar Batik sebaiknya dapat menerapkan analisis break even point sebagai alat bantu dalam perencanaan laba agar dapat

mengetahui volume penjualan minimum, dan titik impas, sehingga Joglo Suminar Batik dapat terhindar dari kerugian

Perusahaan harus bisa mengendalikan biaya jika ingin menggunakan harga jual yang sama tiap tahunnya. Ataupun jika biaya yang digunakan selalu mengalami perubahan, sebaiknya perusahaan juga mengubah nilai harga jual batik tulis souvenir.

E. DAFTAR PUSTAKA

Abdul Halim dkk, 2013. *Akuntansi Sektor Publik Akuntansi Keuangan Daerah Edisi 4*. Salemba Empat. Jakarta.

Carter, Wilimiam K. 2009. *Akuntansi Biaya*. Buku 1, Edisi 14. Jakarta: SalembaEmpat.

Hansen, D. R., Mowen, Maryanne M. (2009). *Akuntamsi Manajemen*. SalembaEmpat Jakarta.

Mulyadi. 2016. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima, Cetakan Sepuluh. Yogyakarta:Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Rhibels. 2010. Analisis BEP Multi Produk Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada CV.Cahaya Selatan (https://ejournal.stiesia.ac.id/jira/article/view/623).Diunduh tanggal 12 November 2017.

Sugiyono 2001, *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Zaini Muhammad. 2016. Analisis Keuntungan dan Titik Impas Rumah Tangga Tahu di Kecamatan Punggur, Lampung .(https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/13145) . Diunduh tanggal 1 November 2017.