

Analisis *Break Even Service Point* Kendaraan Roda Dua di CV Kyoto Motor

Analysis of Break Even Service Points for Two-Wheeled Vehicles at CV Kyoto Motor

Wahba^{1*}, Guasmin², Ali Supriadi³

^{1,2,3}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Palu, Palu, Indonesia

^(*)Email Korespondensi: wahbaromi@yahoo.co.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh *break even point* terhadap laba, biaya tetap, biaya variabel dan harga jual pada usaha CV Kyoto Motor Palu. Untuk mencapai tujuan tersebut, data yang digunakan dalam penelitian ini bersifat primer dan sekunder. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif, dengan alat analisis yaitu *Break Even Point*. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan observasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *break even point* untuk analisis tahun 2018 adalah sebesar Rp 47.881.365 dan dalam unit penjualan 958 unit. Angka ini menunjukkan bahwa untuk tahun 2018 penjualan yang dicapai CV Kyoto Motor Palu dalam posisi tidak rugi dan tidak untung. Sedangkan untuk analisis pada tahun 2019 ditemukan bahwa *break even point* berada pada level penjualan Rp 48.582.350 atau 972 unit. Angka ini juga menunjukan bahwa Cv Kyoto Motor Palu dalam servis segi tiga (sokbreaker depan) motor tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan.

Kata kunci : Analisis *Break Event Point*, laba, biaya tetap, biaya variabel dan harga jual.

Abstract

This study aims to determine the magnitude of the effect of the break even point on profit, fixed, variable costs and selling prices at CV Kyoto Motor Palu's business. To achieve this goal, the data used in this study are primary and secondary. The type of research used is descriptive quantitative, with an analytical tool that is Break Even Point. Data collection techniques were carried out through interviews and observations. The results of this study indicate that the break-even point for the analysis in 2018 is Rp. 47,881,365 and in units of sales is 958 units. This figure shows that for 2018 the sales achieved by CV Kyoto Motor Palu are in a position of no loss and no profit. As for the analysis in 2019, it was found that the break even point was at the sales level of Rp. 48,582,350 or 972 units. This figure also shows that CV Kyoto Motor Palu in the service of the triangle (front shock breaker) the motorbike did not experience a loss and did not experience a profit.

Keywords : Break Event Point analysis, profit, fixed cost, variable cost and selling price.

PENDAHULUAN

Perusahaan merupakan tempat terjadinya produksi barang ataupun jasa, dan tempat berkumpulnya semua sistem produksi. Perusahaan biasa juga disebut suatu lembaga dalam bentuk organisasi yang dioperasikan dengan tujuan untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan motif dan insentif keuntungan. Dalam dunia usaha pelaku mampu melihat dan memanfaatkan setiap peluang dengan baik demi menghasilkan keuntungan. Dalam segi hal ini, keuntungan tidak hanya finansial semata, tapi juga jalinan kerja sama atau *networking* dengan rekan bisnis. Namun ada yang perlu diperhatikan dalam menciptakan peluang bisnis tidak semudah membalik telapak tangan, dibutuhkan keinginan yang kuat serta kreatifitas dan inovasi dalam mengembangkan bisnis yang dikerjakan.

Break Even Point atau titik impas, dimana usaha tersebut tidak mengalami keuntungan ataupun kerugian. Analisis *Break Even Point* dapat digunakan untuk menghitung total biaya, volume penjualan, dan laba atau keuntungan suatu usaha. Seperti halnya CV Kyoto Motor Palu merupakan industri yang bergerak di bidang jasa servis dan penjualan sparepart sepeda motor. Kendala yang dihadapi pimpinan perusahaan ini adalah ketidak mampuan dalam merencanakan perolehan laba yang dapat dicapai perusahaan yang dipimpinnya. Untuk memperoleh laba atau keuntungan perusahaan tersebut harus mampu mengelola volume penjualan dan mengklasifikasikan biaya-biaya menjadi biaya variabel dan biaya tetap.”

HASIL

Identifikasi biaya dalam biaya tetap dan biaya variabel sangat penting untuk dilakukan dalam perusahaan mengingat

LANDASAN TEORI

Sutia, Sabar dan Tambunan (2010:4), bahwa analisis Break Even Point adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seseorang manajer atau para pengambil keputusan (decision maker) di dalam suatu perusahaan atau unit bisnis untuk melihat, dan mengetahui pada volume berapa banyak penjualan harus dicapai sehingga perusahaan tidak menderita kerugian, dan juga tidak memperoleh laba.

Halim (2009 : 56) menemukan bahwa:” biaya tetap adalah biaya-biaya yang didalam jarak kapasitasnya (range of capacity) tertentu totalnya tetap, meskipun volume perusahaan berubah-ubah sejauh tidak melampau kapasitas, biaya tetap total tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya volume kegiatan perusahaan”.

Simungson (2009 :14) berpendapat bahwa “biaya variabel adalah biaya yang secara total berfluktuasi secara langsung sebanding dengan perubahan volume penjualan atau produksi atau ukuran kegiatan yang lain”.

METODE

Jenis penelitian yang digunakan dalam adalah Deskriptif. Menganalisis, dan menginterpretasikan kondisi-kondisi yang sekarang ini terjadi atau ada, bertujuan untuk memperoleh informasi-informasi mengenai volume penjualan dan mengklasifikasikan biaya-biaya menjadi biaya variabel dan biaya tetap.

perencanaan kerja dapat dilakukan dengan penganggaran dalam biaya perusahaan.

Tabel 1. Biaya Tetap Usaha CV Kyoto Motor Untuk Servis Segi tiga Motor Tahun 2018-2019

Biaya Tetap	Satuan	Jumlah/Bulan	Total Pertahun
Penyusutan Mesin	1	216.667	2.600.000
Dongkrak	2	19.444	233.328

Gaji Kepala Bengkel	1	750.000	9.000.000
Gaji Kasir	1	500.000	6.000.000
Asuransi Usaha	1	125.000	1.500.000
Asuransi Keselamatan Kerja	12	105.000	6.300.000
Biaya Makan Karyawan	12	390.000	4.680.000
Beban Listrik		36.000	432.000
Total Biaya Tetap			30.745.328

Sumber : CV Kyoto Motor Palu

Tabel 2. Biaya variabel usaha CV Kyoto Motor Untuk Servis Segi tiga Motor Tahun 2018-2019

Uraian	Satuan	Total Pertahun 2018	Satuan	Total Pertahun 2019
Upah Karyawan	5	20.820.000	5	21.165.000
Karet Oli Seal	10	350.000	10	370.000
Oli Dongkrak	12	480.000	10	430.000
Listrik		3.187.240		3.937.450
Total Biaya Variabel		24.837.240		25.902.450

Sumber: CV Kyoto Motor Palu

Tabel 3. Break Even Point Pada Tingkat Perubahan Biaya Tetap ,Biaya Variabel, dan Harga Jual CV Kyoto Motor Palu Tahun 2018-2019.

Asumsi	Break Even Point	
	Total (Rp)	Unit
Harga jual naik 10%, biaya tetap dan biaya variabel tidak berubah	45.572.283	829
Biaya tetap turun 10%, harga jual dan biaya variabel tidak berubah	43.093.228	862
Biaya variabel turun 10%, harga jual dan biaya tetap tidak berubah	45.353.565	907
Biaya variabel dan Harga naik 10%, biaya tetap tidak berubah	48.582.350	883
Biaya Tetap naik dan harga naik 10%, biaya variabel tidak naik	50.129.511	911
Biaya Tetap turun dan harga turun 10% biaya variabel tidak turun	45.938.093	1.021

Sumber: CV Kyoto Motor Palu

Hasil analisis *Break Even Point* pada berbagai tingkat perubahan ditemukan bahwa apabila harga jual dinaikan 10% atau Rp 55.000 perunit sedangkan biaya tetap dan biaya variabel tidak berubah maka *Break Even Point* yang dicapai pada tahun 2018 sebesar Rp 45.572.283 atau 829 unit.

Jika terjadi penurunan terhadap biaya tetap sebesar 10% biaya variabel dan harga jual tidak mengalami perubahan, maka ditemukan *Break Even Point* sebesar Rp 43.093.228 atau *Break Even Point* dihitung dalam bentuk unit sebanyak 862. Sedangkan apabila biaya variabel diturunkan sebesar 10%, biaya tetap dan harga jual tidak mengalami perubahan maka *Break Even Point* yang dicapai sebesar Rp 45.353.565 jika dihitung dalam bentuk *Break Even Point* unit sebanyak 907 unit.

Jika terjadi kenaikan biaya variabel dan harga jual sebesar 10% biaya tetap tidak mengalami perubahan, maka ditemukan *Break Even Point* sebesar Rp 48.582.350 atau *Break Even Point* dalam jumlah unit sebanyak 883 unit.

Jika terjadi sebaliknya kenaikan pada biaya tetap dan harga jual sebesar 10% biaya variabel tidak mengalami perubahan, maka ditemukan *Break Even Point* sebesar Rp 50.129.511 atau *Break Even Point* dalam jumlah unit sebesar 911.

Apabila terjadi penurunan pada Biaya tetap dan harga jual sebesar 10% biaya variabel tidak mengalami perubahan, maka di dapatkan hasil *Break Even Point* sebesar Rp 45.938.093 atau dalam jumlah unit sebesar 1.021.

PEMBAHASAN

Break Even Point

Merupakan alat analisis yang digunakan untuk melihat titik impas atau titik dimana perusahaan memperoleh harga pokok produksi atas penjualan yang dilakukan. Dalam pengertian bahwa unit dan rupiah penjualan beberapa perusahaan dapat mengikuti semua biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Secara konsepsional titik impas atau *Break Event Point* (BEP) dapat digunakan untuk merencanakan laba. Artinya bahwa apabila digunakan analisis ini maka

perusahaan memiliki pedoman agar terhindar dari rugi.

Analisis *Break Even Point* pada dasarnya banyak digunakan pada perusahaan-perusahaan yang memiliki unit usaha yang beraneka ragam. Hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi ketimpangan dan kesimpangsiuran dalam mengelompokan biaya. Sehingga pada setiap unit usaha yang ada dalam perusahaan dipisahkan unit biayanya dan harga jual yang didasarkan pada biaya yang telah dikeluarkan dan laba yang diinginkan. Dengan demikian setiap unit usaha memiliki pedoman dan petunjuk yang jelas tentang jumlah yang harus terjual agar dapat memberikan kontribusi laba pada perusahaan secara keseluruhan.

Pada analisis *Break Even Point* (BEP) yang dijadikan sebagai indikator utama dalam penilaian adalah biaya tetap, biaya variabel dan harga jual. Pemilihan indikator ini didasarkan pada asumsi bahwa dalam proses pembuatan produk ada dua jenis biaya yaitu biaya variabel dan biaya tetap yang memberikan kontribusi dalam membentuk harga suatu produk dan harga jual yang diharapkan dapat menutupi kedua biaya tersebut. Dengan demikian dalam pengukuran *Break Even Point* menggunakan tingkat variabilitas biaya untuk mengukur pengaruh perubahan volume terhadap laba. Atau dengan kata lain perbandingan antar biaya yang telah dikeluarkan baik yang bersifat tetap maupun yang bersifat variabel dengan harga jual yang telah ditetapkan, perhitungan *BEP* ini bisa digunakan titik dimana jumlah beban setara dengan jumlah biaya dan jumlah unit yang di keluarkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa analisis *Break Even Poin* pada tahun 2018 adalah sebesar Rp 47.881.365. jika dihitung dalam unit penjualan sebesar 958 unit, hasil temuan ini merupakan angka yang menunjukkan untuk tahun 2018 penjualan yang dicapai CV Kyoto Motor Palu dalam posisi tidak rugi dan tidak untung.

Analisis pada tahun 2019 ditemukan bahwa *Break Even Point* berada pada angka

penjualan Rp 48.582.350 atau dalam jumlah unit sebesar 972 unit penjualan yang dicapai CV Kyoto Motor Palu dalam posisi tidak rugi dan tidak untung.

Pada asumsi perubahan komponen biaya dan harga jual ditemukan bahwa perubahan yang memberikan nilai Break Even Point yang relatif besar dan laba yang relatif kecil adalah dengan menaikkan biaya tetap dan harga jual sebesar 10%. Hasil analisis membuktikan bahwa kenaikan biaya tetap dan harga jual sebesar 10%, maka Break Even Point yang dicapai adalah sebesar Rp 50.129.511 dan laba yang dicapai adalah Rp 26.210.489 (Rp 76.340.000 – Rp 50.129.511).

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim, 2013, *Analisis Investasi*. Edisi Pertama, Penerbit Salemba Empat : Jakarta
- Abdul Halim. 2009. *Persamaan Aljabar*. Yogyakarta :Penerbit UGM
- Amin Widjaja Tunggal. 2011. *Dasar-Dasar Akuntansi Biaya Dan Manajemen*. Jakarta : Harvarindo.
- Bambang. 2010. *Break Even Point*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Bastian Dan Nurlela,2009. *Pengertian Akuntansi Biaya*, Lembaga Penerbit Akdemik Akuntansi, Bandung.
- Carter, K. William, Krista Ed. 2009. *Akuntansi Biaya (Edisi Pertama)*. Jakarta : Salemba Empat.
- I Freddy, Rangkuti. 2006. *Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan*. Jakarta : Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Halim Abdul. 2009. *Persamaan Pengertian Biaya Tetap*, Google Internet.
- Haryono, Sigit. 2010. *Analisis Kualitas Pelayanan Angkutan Umum (Bus Kota) di Kota Yogyakarta*. Jurnal Transportasi. Vol 7 No 1 Juli 2010.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta. PT Bumi Aksara
- Henry Simamora. 2013. *Paduan Perilaku Konsumen*, Jakarta: Gramedia.
- Horngen, Datar, Dan Foster,2010. *Akuntansi Biaya*, Terjemahan Desi Andriani. Mep Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- Kotler.P. and Keller.K.L. 2012. *Marketing Management (14th Edition)*. New Jersey: Prentice Hall.
- L.M. Samryn. 2012. *Pengantar Akuntansi Mudah Membut Jurnal Dengan Pendekatan Siklus Transaksi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Simungson. 2009. *Analisis Break Event Point*, Edisi Pertama, Lp, Jombang Intelektual Group (Jig) Jombang.

SARAN

Mengingat hasil produksi unit servis CV Kyoto Motor Palu berdasarkan proses dimana penjualannya sama dengan jumlah produksi, maka sebaiknya *Break Even Point* diterapkan dalam perusahaan dengan tujuan agar dapat dijadikan sebagai alat perencanaan laba yang di inginkan.

Agar perolehan laba relatif besar, maka sebaiknya perusahaan mengidentifikasi biaya tetap yang telah di keluarkan dan mencari kemungkinan-kemungkinan penekannya diminimalisir dan dikelompokkan dalam biaya variabel.

Sutia, Sabar dan Tambunan, Briman.
2010. *Analisis Break Even*.
Jakarta :Mitra Wacana Media.