

Perhitungan *Break Even Point* dalam Menentukan Target Penjualan pada Putra Djaya Banda Aceh

Sri Rani Fauziah¹), Rismadi²), Riski Sofiana³),

Dosen Politeknik Aceh¹), Dosen Politeknik Aceh²), Mahasiswa Prodi Diploma III Akuntansi Politeknik Aceh³)

Email: sri.rani@politeknikaceh.ac.id¹), rismadi@politeknikaceh.ac.id²), riskisofiana12@gmail.com³)

ABSTRAK

Break Even Point merupakan suatu keadaan dimana perusahaan dalam operasionalnya tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Proyek akhir ini bertujuan untuk mengetahui target penjualan agar memperoleh informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Dengan menentukan target penjualan manajemen akan lebih mudah memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai. Proyek akhir ini menggunakan teknik pengumpulan data yang berupa observasi, wawancara dan studi kepustakaan. Pada proyek akhir ini data primer diperoleh dari data industry dan biaya yang dikeluarkan seperti pembelian bahan baku, pembayaran tagihan listrik, dan gaji karyawan. Sedangkan data sekunder pada proyek akhir ini adalah mempelajari referensi dan buku-buku yang berhubungan dengan *break even point*. Hasil perhitungan yang dilakukan pada Putra Djaya Banda Aceh dengan menggunakan perhiyungan *break even point* dapat diketahui setelah melakukan pemisahan biaya tetap dan biaya variabel menunjukkan bahwa penjualan paving blok per unit mendapatkan titik impas penjualan unit dengan *margin of safety*.

Kata kunci :

Break Even Point, Penjualan, Target Penjualan, Margin of Safety

1. PENDAHULUAN

Perusahaan merupakan organisasi yang mempunyai visi misi dan tujuan tertentu. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba, namun tetap memperhatikan pelayanan yang lebih baik bagi konsumen dan masyarakat. Besar kecil laba yang akan dicapai merupakan alat untuk menilai berhasil tidaknya manajemen perusahaan dalam menjalankan tugasnya, untuk itu diperlukan adanya planing atau pencapaian. Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Untuk menilai sukses tidaknya manajemen perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan.

Perencanaan laba merupakan salah satu bentuk perencanaan yang dibuat oleh manajemen organisasi, yang meliputi seluruh tahap operasi dimasa yang akan datang untuk mencapai target laba yang telah direncanakan. Laba sangat dipengaruhi oleh penjualan dan biaya operasional. Jadi, untuk merencanakan laba perusahaan juga perlu merencanakan biaya yang akan dikeluarkan, serta merencanakan target penjualan. Tujuan dari perencanaan penjualan dan perencanaan biaya adalah untuk mengetahui selisih antara biaya dan penjualan tersebut, yang merupakan perkiraan penerimaan perusahaan. Perencanaan penjualan digunakan agar perusahaan mengetahui tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami

kerugian. Sedangkan perencanaan biaya dapat digunakan untuk mengetahui rincian biaya yang akan dikeluarkan, agar perusahaan dapat menghapus biaya-biaya yang dianggap tidak perlu untuk menghasilkan suatu produk, hal ini dilakukan agar perusahaan dapat menekan tingginya biaya. *Break even poin* yang biasa disingkat dengan BEP, yang di Indonesia dikenal dengan *Titik Impas* adalah salah satu bentuk dari sekian banyak informasi akuntansi manajemen yang dipakai menganalisa hubungan antara: *Revenue/sales*, *cost*, volume dan profit. Hasil penjualan pada tingkat *Break Even Point* bila dihubungkan dengan target penjualan akan diperoleh informasi mengenai seberapa jauh volume penjualan boleh turun. Sehingga perusahaan dapat mengatur jumlah penurunan penjualan sesuai dengan target yang telah ditentukan. Dengan menentukan target penjualan, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal. Dari penentuan target penjualan tersebut dapat diketahui sampai seberapa jauh batas maksimum penurunan volume penjualan yang optimal.

Break Even Point menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menentukan target penjualan yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di periode selanjutnya. Selain itu *Break Even Point* juga dapat dijadikan pertimbangan untuk menaikkan laba atau melakukan penurunan laba yang tidak mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian dengan melihat tingkat margin of *safety* yang diperoleh perusahaan.

Putra Djaya adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang paving blok di Kota Banda Aceh yang beralamat di Jl. Prof. Ali Hasyimi, Lamteh, Kec. Ulee Kareng. Perusahaan ini memiliki tujuan

untuk menjadi pelopor perusahaan lain dalam sektor industri yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen dalam pemasaran paving blok dengan hasil dan kualitas yang baik dengan harga terjangkau. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara awal, selama ini Putra Djaya belum melakukan perhitungan *Break Even Point* dalam menentukan target penjualan, Putra Djaya hanya menjalankan produksi yang bersifat terus-menerus yang bertujuan untuk mengisi persediaan produk yang siap untuk dijual.

Berdasarkan hal tersebut maka penulis tertarik untuk membuat Proyek Akhir dengan judul “**Perhitungan *Break Even Point* dalam Menentukan Target Penjualan pada Putra Djaya Banda Aceh**”.

Tujuan Proyek Akhir

Adapun tujuan penulisan proyek akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk melakukan perhitungan *Break Even Point* pada Putra Djaya Banda Aceh
2. Untuk mengetahui perhitungan *Break Even Point* pada Putra Djaya Banda Aceh dalam menentukan target penjualan.

Manfaat Proyek Akhir

Adapun manfaat dari proyek akhir ini adalah:

1. Bagi Objek
Putra Djaya Banda Aceh dapat memanfaatkan perhitungan *Break Even Point* sebagai dasar dalam menentukan target penjualan.
2. Bagi penulis
Menambah wawasan dan pengetahuan tentang perhitungan *Break Even Point* dalam menentukan target penjualan.
3. Bagi Akademisi

Dapat memberikan kontribusi untuk perkembangan ilmu pengetahuan mengenai perhitungan *Break Even Point* dalam menentukan target jual atau dapat dikembangkan lagi.

Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam proyek akhir ini adalah:

1. Bagaimana perhitungan *Break Even Point* pada Putra Djaya Banda Aceh
2. Bagaimana perhitungan *Break Even Point* dalam menentukan target penjualan pada Putra Djaya Banda Aceh.

Batasan Masalah

Dalam hal ini membatasi penulisan proyek akhir yaitu mengenai perhitungan *Break Even Point* pada bulan Maret, April, dan Mei dalam menentukan target penjualan pada Putra Djaya Banda Aceh pada bulan Juni sampai dengan Desember tahun 2022.

2. Kajian Pustaka

Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen merupakan salah satu bagian dari akuntansi yang sangat berperan dalam pengambilan keputusan khususnya bagi perusahaan. Akuntansi manajemen menyajikan informasi keuangan untuk pihak internal perusahaan. Menurut Indriana (2018, p. 2) akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan (proses) yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen.

Akuntansi manajemen merupakan tipe akuntansi yang mengolah data untuk menghasilkan informasi yang ditunjukkan kepada pihak internal perusahaan. Informasi tersebut dimanfaatkan oleh pihak internal perusahaan untuk menjalankan aktivitas manajerial (Dewi, 2019, p. 29). Menurut

SastroAtmodjo (2021, p. 4) akuntansi manajemen adalah penyediaan informasi akuntansi bagi pengguna internal di perusahaan. Akuntansi manajemen merupakan akuntansi yang menyediakan data dan informasi untuk pihak internal khususnya manajer disetiap level dalam satu organisasi. Manajer membutuhkan data untuk memastikan devisi yang menjadi tanggung jawabnya bekerja sesuai dengan harapan dan selaras dengan tujuan utama organisasi.

Penjualan

Penjualan sebagai salah satu fungsi pemasaran yang menentukan dalam usaha mencapai tujuan perusahaan. Menurut Reza (2018, p. 69) penjualan adalah proses dimana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar tercapai manfaatnya bagi yang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Sedangkang menurut Fiki (2019, p. 175) penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.

Manajemen Penjualan

Manajemen penjualan telah mengalami perubahan-perubahan selama beberapa tahun. Manajemen penjualan berfokus pada fungsi penjualan perorangan di *marketing mix*. Menurut Azizi (2020, p. 87) manajemen penjualan adalah perencanaan, pengarahan, dan pengawasan personal *selling*, termasuk penarikan, pemilihan, perlengkapan, penepatan rute, supervise, pembayaran dan motivasi sebagai tugas yang diberikan kepada tenaga penjual.

Sedangkan menurut Farid (2017, p. 277) manajemen penjualan adalah perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian program-program kontrak tatap muka yang direncanakan untuk mencapai tujuan penjualan perusahaan.

Pendapatan

Menurut Marchel (2016, p. 234) “pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas norma entitas selama satu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal”. Adapun menurut Calvin (2019, p. 2) pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomik yang timbul dari aktivitas normal atau entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan aktivitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Biaya

Pengertian biaya telah mengalami perkembangan sekarang biaya ditentukan oleh jumlah yang dikorbankan untuk mencapai sasaran sedangkan sebelumnya biaya diartikan sebagai seluruh pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan. Istilah biaya mempunyai arti yang sangat luas karna adanya perbedaan tujuan biaya maka pengertian biaya juga berbeda pula. Menurut Ramdhani (2020, p. 14) biaya merupakan pengeluaran yang sudah terjadi (*expired*) yang digunakan dalam memproses produk yang dihasilkan. Biaya dalam perspektif konsumen adalah pengorbanan yang harus dikeluarkan untuk mengkonsumsi sejumlah produk baik barang atau jasa.

Adapun menurut Darya (2019, p. 22) biaya adalah nilai moneter dari barang dan jasa yang dikeluarkan untuk mendapatkan keuntungan baik dimasa sekarang maupun

dimasa mendatang. Biaya dapat juga digunakan untuk membuat suatu produk, sehingga dapat dijual dan menghasilkan keuntungan kas. Beban (*expenses*) adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadi kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal.

Break Even Point

Break Even Point adalah titik impas antara besar jumlah laba dan biaya suatu perusahaan dalam posisi yang sama atau seimbang, sehingga dalam prosesnya tidak mendapatkan keuntungan dan kerugian (Ayodya, 2020, p. 219). Menurut Darya (2019, p. 84) *Break Even Point* atau biasa disebut juga pulang pokok merupakan suatu keadaan dimana hasil penjualan sama dengan biaya atau suatu kondisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak memperoleh rugi.

Ada dua cara perhitungan *Break Even Point* yaitu atas dasar unit dan atas dasar rupiah.

Rumus perhitungan *Break Even Point* atas dasar unit:

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

Keterangan:

- Q = *Break Even Point* (unit)
- FC = Biaya tetap
- P = Harga per unit
- VC = Biaya variabel per unit

Rumus perhitungan *Break Even Point* atas dasar rupiah adalah:

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

Keterangan

- Rp = *Break Even Point* (rupiah)
- FC = Biaya tetap
- VC = Biaya variabel per unit

S = Volume penjualan

Analisis Break Even Point

Analisis *Break Even Point* sering digunakan dalam menganalisis laporan keuangan perusahaan, dimana dalam teknik ini mencoba mencari dan menganalisis aspek hubungan besarnya investasi dan besarnya volume rupiah yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba tertentu.

Analisis *Break Even Point* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, laba atau keuntungan dan volume berapa agar biaya total sama dengan penghasilan total, sehingga perusahaan tidak mengalami laba atau rugi (Darya, 2019, p. 87).

Manfaat Analisis Break Even Point

Analisis *Break Even Point* selain digunakan untuk menganalisis pada unit berapa atau pada omzet penjualan beberapa perusahaan tidak menderita rugi dan menerima keuntungan. Aldila (2018, pp. 170-171) memaparkan beberapa manfaat analisis *Break Even Point* antara lain yaitu:

1. Untuk menunjukkan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai, jika perusahaan ingin mendapat laba.
2. Untuk membantu menganalisis rencana untuk modernisasi atau otomatisasi untuk mengganti biaya variabel menjadi biaya tetap.
3. Untuk membantu menganalisis pengaruh-pengaruh dari ekspansi terhadap tingkat operasi atau kegiatan.
4. Untuk membantu dalam keputusan mengenai produk baru dalam hal biaya dan hasil penjualan.

Sedangkan menurut Prasetyo (2016, p. 23) manfaat *Break Even Point* (BEP) antara lain sebagai berikut:

1. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba

2. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
3. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan.
4. Mengganti system laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti.

Pendekatan Break Even Point

Ada beberapa pendekatan yang dapat digunakan untuk menentukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) yaitu:

1. Persamaan Matematis

Persamaan matematis digunakan untuk menghitung tingkat penjualan pada saat laba mencapai *Break Even Point* (BEP). Persamaan matematis dihitung dengan menggunakan komponen penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap. Menurut Samryn (2012, p. 175) persamaan matematis dapat dihitung dengan rumus pada data 2.3

$$Laba = Penjualan - Biaya Variabel - Biaya Tetap$$

2. Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk biaya tetap dan laba periode tersebut. Untuk menentukan berapa unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas, total biaya tetap dibagi dengan margin kontribusi per unit.

$$Titik Impas = \frac{Biaya Tetap}{Margin Kontribusi Per Unit}$$

Untuk mengetahui kuantitas penjualan impas, maka jumlah total margin kontribusi sama dengan jumlah total biaya tetap.

$$Margin kontri busi per unit = Penjualan - Biaya Variabel$$

3. Rasio Margin Kontribusi

Rasio margin kontribusi adalah perbandingan antar margin kontribusi dan penjualan, rasio ini menggambarkan persentase setiap satu rupiah penjualan yang

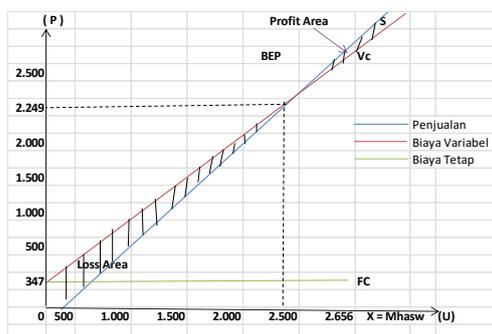
dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan perhitungan laba.

Rasio margin kontribusi dihitung dengan persamaan sebagai berikut:

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

4. Pendekatan Grafik

Dalam pendekatan ini, grafik *Break Even Point* dapat diketahui nilai penjualan, kuantitas penjualan, biaya variabel, biaya tetap, laba margin, laba atau rugi pada tingkat penjualan tertentu, dan *Break Even Point*.



Gambar

2.1. Garafik Break Even Point (Titik Impas)
Sumber (Kamalia, 2021, p. 139)

5. Margin Of Safety (MoS)

Selisih unit yang terjual atau yang diharapkan terjual untuk melebihi tingkat penjualan pada titik impas (kondisi BEP), atau dengan kata lain, berapa besar penjualan riil boleh turun dari penjualan yang di anggarakan dengan titik BEP sebelum perusahaan menderita kerugian (Ishak, 2015, p. 96). Rumus yang digunakan untuk mencari *margin of safety* (MoS) sebagai berikut:

$$\text{MoS} = \text{Proyeksi Penjualan} - \text{BEP}$$

Sedangkan menurut Irnawati (2021, p. 54) *margin of safety* yaitu untuk menentukan seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Menurut Arifin (2019, p. 66) tingkat keamanan (*margin of safety*) erat hubungannya dengan analisis *break-even*, yaitu untuk menentukan seberapa besar kekurangannya volume penjualan yang

boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Informasi *margin of safety* dapat dinyatakan dalam rasio (persentase) antara penjualan dianggarkan dengan penjualan pada tingkat *break even*. Rumus untuk menghitung *margin of safety* (M/S) adalah sebagai berikut:

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Per Budget} - \text{Penjualan Per Break Even}}{\text{Penjualan Per Budget}} \times 100\%$$

atau

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Per Budget}}{\text{Penjualan Per Break Even}} \times 100\%$$

3. METODE PENELITIAN

Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber Data dan Jenis Data

Data penulis yang diperlukan dalam proyek akhir ini adalah berupa data-data pendukung. Jenis dan sumber data dikumpulkan terdiri dari:

1. Data Primer

Menurut Yulianto (2018, p. 37) data primer data yang diperoleh dengan survey lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original. Tujuan utama pengumpulan data primer adalah untuk keperluan riset yang sedang berlangsung.

2. Data Sekunder

Adapun menurut Yulianto (2018, p. 37) data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpul data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna jasa. Data sekunder yang mengumpulkan data bukan pihak yang terkait langsung dengan penelitian yang sedang berjalan maka kegunaan data tersebut biasanya tidak hanya satu untuk penelitian saja.

Adapun sumber data yang digunakan dalam proyek akhir ini adalah data primer. Data ini diperoleh dari data industry dan biaya yang dikeluarkan seperti pembelian

bahan baku, pembayaran tagihan listrik, dan gaji karyawan Putra Djaya Banda Aceh.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan penulis untuk mengumpulkan data-data mengenai proyek akhir. Adapun teknik data yang digunakan untuk memperoleh data-data tersebut adalah:

1. Observasi

Menurut Ni'matuzahroh (2018, p. 03) istilah observasi berasal dari bahasa latin yang berarti melihat dan memperhatikan. Secara luas observasi diarahkan pada kegiatan memperhatikan fenomena secara akurat, mencatat fenomena yang muncul dan mempertimbangkan hubungan antar aspek dalam fenomena tersebut. Pengamatan yang dilakukan harus secara alami (*naturalistic*) dimana pengamat harus larut dalam situasi realistis dan alami yang sedang terjadi dan dengan memperhatikan kejadian, gejala atau sesuatu secara fokus.

2. Wawancara

Menurut Dr.R.A.Fadhallah (2021, p. 02) wawancara adalah komunikasi antara dua pihak atau lebih yang bisa dilakukan dengan tatap muka dimana salah satu pihak berperan sebagai *interviewer* dan pihak lainnya berperan sebagai *interviewee* dengan tujuan tertentu, misalnya untuk mendapatkan informasi atau mengumpulkan data. *Interviewer* menanyakan sejumlah pertanyaan kepada *interviewee* untuk mendapatkan jawaban.

Hasil dari wawancara diperoleh data-data yang berkaitan dengan data primer atau data yang diperoleh secara langsung dari Putra Djaya Banda Aceh guna untuk kebutuhan dalam penyusunan proyek akhir ini.

3. Studi kepustakaan

Penelitian ini dimaksudkan penulis tidak hanya untuk memperoleh data dari

observasi, dan wawancara tetapi penulis juga dapat memperoleh data melalui buku-buku yang mendukung penelitian proyek akhir ini.

Metode Pembahasan Data

Adapun langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam perhitungan *Break Even Point* dalam menentukan target penjualan pada Putra Djaya Banda Aceh sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data yang berkaitan dengan *Break Even Point* dengan cara pengamatan langsung dan wawancara ke objek Putra Djaya Banda Aceh
2. Mengidentifikasi dan mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel pada Putra Djaya Banda Aceh.
3. Menghitung *Break Even Point* dan target penjualan pada Putra Djaya Banda Aceh.

4. Hasil Penelitian

Objek Penelitian

Objek yang di pilih dalam proyek akhir ini adalah Putra Djaya Banda Aceh. Lokasi penelitian ini beralamat di Jl. Prof. Ali Hasyimi, Lamteh, Kec. Ulee Kareng, Kota Banda Aceh, Aceh – Indonesia.

Sejarah Perusahaan

Putra Djaya bergerak di bidang pembuatan paving blok, didirikan oleh bapak Saiful Bahri pada tahun 2000. Setelah tsunami tahun 2004 usaha paving blok yang di produksi Putra Djaya berkembang dengan lancar sampai dengan saat ini. Rata-rata produksi yang dihasilkan Putra Djaya per tahunnya mencapai 700.000 unit paving blok. Saat ini Putra Djaya sudah memiliki 13 karyawan tetap.

Produk yang dihasilkan oleh Putra Djaya terdiri dari berbagai varian yaitu paving blok segi enam, paving blok tiga dimensi, paving bata blok, paving blok persegi panjang, dan

paving blok persegi delapan. Produk tersebut salah satu komponen dalam bangunan. Dipasarkan untuk mensuplai kebutuhan paving blok didaerah Banda Aceh dan Aceh Besar.

Pembahasan

Perhitungan Taksiran Penjualan Putra Djaya Banda Aceh

Putra Djaya Banda Aceh selama bulan Maret tahun 2022 memproduksi 60.000 unit paving blok, bulan April memproduksi 50.080 unit paving blok, dan bulan Meimemproduksi sebanyak 60.800 unit paving blok. Sedangkan paving blok yang dijual berubah-ubah disetiap bulannya.

Berikut ada produksi dan data penjualan paving blok Putra Djaya Banda Aceh:

Tabel 4.1. Jumlah Produksi Paving Blok Putra Djaya Banda Aceh

Produksi Paving Blok Bulan Maret s/d Mei 2022 Putra Djaya Banda Aceh	
Bulan	Jumlah Produksi
Maret	60.000
April	50.080
Mei	60.800
Total	170.880

Sumber: Edit Penulis (2022)

Selanjutnya jumlah penjualan paving blok dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut:

Tabel 4.2. Jumlah Penjualan Paving Blok Putra Djaya Banda Aceh

Penjualan Paving Blok Bulan Maret s/d Mei 2022 Putra Djaya Banda Aceh			
Bulan	Jumlah Jual	Harga Jual per Unit	Jumlah pendapatan
Maret	45.000	Rp 8.750	Rp 393.750.000
April	35.000	Rp 8.750	Rp 306.250.000
Mei	60.000	Rp 8.750	Rp 525.000.000
Total	140.000	Rp 8.750	Rp 1.225.000.000

Sumber: Edit Penulis (2022)

Biaya Tetap dan Biaya Variabel

1. Biaya Tetap

Biaya tatap digunakan untuk penjualan paving blok pada Putra Djaya Banda Aceh untuk bulan Maret sampai Mei 2022. Yang termaksud biaya tetap yaitu gaji karyawan, biaya listrik, dan biaya penyusutan mesin.

a) Biaya Gaji Karyawan

Putra Djaya Banda Aceh membayar gaji karyawan setiap bulannya sebesar Rp 4.000.000 per karyawan, sehingga setiap bulannya jumlah biaya gaji karyawan untuk 13 orang yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 52.000.000. Biaya gaji karyawan yang dikeluarkan selama bulan Maret sampai Mei 2022 dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.3. Biaya Gaji Karyawan

Biaya Gaji Bulan Januari s/d Maret 2022 Putra Djaya Banda Aceh				
Keterangan	Gaji Karyawan	Jumlah Karyawan	Per Bulan	Per 3 Bulan
Keuangan	Rp 4.000.000	1	Rp 4.000.000	Rp 12.000.000
Produksi	Rp 4.000.000	8	Rp 4.000.000	Rp 96.000.000
Pengangkut	Rp 4.000.000	2	Rp 4.000.000	Rp 24.000.000
Pemasang	Rp 4.000.000	2	Rp 4.000.000	Rp 24.000.000
Total		13	Rp 16.000.000	Rp 156.000.000

Sumber: Edit Penulis (2022)

b) Biaya Listrik

Putra Djaya Banda Aceh mengeluarkan biaya listrik setiap bulannya berbeda-beda yang dibagi pada tiga departemen. Sebesar 35% untuk mesin cetak, 50% untuk mesin molen, dan 15% untuk penerangan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.4. Biaya Listrik Putra Djaya Banda Aceh

Biaya Listrik Bulan Maret s/d Mei 2022 Putra Djaya Banda Aceh				
Bulan	Biaya Listrik/ Bulan	Mesin Cetak 35%	Mesin Molen 50%	Penerangan 15%
Maret	Rp 1.000.000	Rp 350.000	Rp 500.000	Rp 150.000
April	Rp 670.683	Rp 234.739	Rp 335.342	Rp 100.602
Mei	Rp 670.683	Rp 234.739	Rp 335.342	Rp 100.602
Total	Rp 2.341.366	Rp 819.478	Rp 1.170.683	Rp 351.205

Sumber: Edit Penulis (2022)

c) Biaya Penyusutan Mesin

Putra Djaya Banda Aceh menggunakan dua buah mesin untuk memproduksi paving blok, yang terdiri dari mesin cetak yang diperoleh pada tahun 2008 dengan harga perolehan sebesar Rp 60.000.000, dan mesin molen diperoleh pada tahun 2008 dengan harga perolehan sebesar Rp 20.000.000.

Seluruh mesin yang dimiliki oleh Putra Djaya, telah berumur lebih dari 5

tahun, sehingga nilai buku mesin tersebut, pada tahun 2022 telah nihil atau sama dengan 0. Sehingga tidak ada beban penyusutan yang dibebankan kepada biaya tetap.

Data biaya tetap Putra Djaya Banda Aceh dapat dilihat pada tabel 4.5 sebagai berikut :

Tabel 4.5. Data Biaya Tetap Putra Djaya Banda Aceh

Biaya Tetap	
Bulan Maret s/d Mei 2022	
Putra Djaya Banda Aceh	
Keterangan	Per Tiga Bulan
Biaya Gaji Karyawan	Rp 156.000.000
Biaya Listrik	Rp 2.341.366
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 0
Total	Rp 158.341.366

Sumber: Edit Penulis (2022)

Biaya tetap per unit selama tiga bulan adalah:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Jumlah Produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 158.341.366}{170.880} \\ &= \text{Rp } 927 \end{aligned}$$

2. Biaya Variabel

Biaya variabel yang digunakan untuk penjualan paving blok pada Putra Djaya Banda Aceh untuk bulan Maret sampai Mei 2022. Biaya yang termasuk biaya variabel yaitu:

1. Semen

Kebutuhan semen untuk membuat paving blok dibutuhkan 1 sak semen untuk 160 paving blok. Maka untuk produksi bulan Maret memerlukan semen sebanyak 375 sak, bulan April sebanyak 313 sak, dan untuk bulan Mei sebanyak 380 sak. Maka selama tiga bulan memerlukan 1.068 sak semen (1 Sak = Rp 58.000) x 1.068 Sak = Rp 61.944.000.

2. Pasir sungai

Putra Djaya dalam membuat paving blok membutuhkan 25 truk pasir

dalam sebulan (1 Truk = Rp 650.000) x 25 Truk = Rp 16.250.000.

3. Tepung pewarna

Dalam pembuatan paving blok Putra Djaya menggunakan tepung pewarna sebagai komposisi mempercantik tampilan paving blok. Untuk tepung pewarna Putra Djaya menggunakan rata-rata 30 Kg dalam sebulan (1 Kg = Rp 26.000) x 30 Kg = Rp 780.000.

4. Air

Dalam pembuatan paving blok Putra Djaya menggunakan air sebagai bahan untuk mencampurkan semen, pasir, dan tepung pewarna. Sumber air yang digunakan Putra Djaya adalah air PDAM yang dibayar setiap bulannya sebesar Rp 900.000.

5. Bensin

Dalam pengangkutan paving blok Putra Djaya menggunakan mobil pik up, untuk operasional mobil pik up Putra Djaya mengeluarkan biaya bensin sebesar Rp 3.500.000 untuk bulan Maret sampai Mei 2022.

Data biaya variabel selama bulan Maret sampai Mei dapat dilihat pada tabel 4.6 berikut:

Tabel 4.6. Data Biaya Variabel Putra Djaya Banda Aceh

Biaya Variabel				
Putra Djaya Banda Aceh				
Bulan Maret s/d Mei 2022				
Biaya Variabel	Bulan			Jumlah
	Maret	April	Mei	
Semen	Rp 21.750.000	Rp 18.154.000	Rp 22.040.000	Rp 61.944.000
Pasir	Rp 16.250.000	Rp 16.250.000	Rp 16.250.000	Rp 48.750.000
Tepung Pewarna	Rp 780.000	Rp 780.000	Rp 780.000	Rp 2.340.000
Air	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 900.000
Bensin	Rp 1.150.000	Rp 1.100.000	Rp 1.250.000	Rp 3.500.000
Total				Rp 117.434.000

Sumber: Edit Penulis (2022)

Biaya variabel per unit selama tiga bulan adalah:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel Per Unit} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 117.434.000}{170.880} \\ &= \text{Rp } 687,23081 \end{aligned}$$

Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*)

Perhitungan titik impas (*Break Even Point*) terdiri dari dua pendekatan yaitu dasar unit dan dasar rupiah. Perhitungan titik impas (*Break Even Point*) berdasarkan data-data dari Putra Djaya Banda Aceh sebagai berikut:

Perhitungan titik impas (*Break Even Point*) per unit:

$$\begin{aligned} BEP &= \frac{FC}{P - VC} \\ &= \frac{Rp\ 158.341.366}{Rp\ 8.750 - 687,23081} \\ &= \frac{Rp\ 158.341.366}{Rp\ 8.062,76919} \\ &= 19.638,58349 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Perhitungan titik impas (*Break Even Point*) rupiah:

$$\begin{aligned} BEP &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}} \\ &= \frac{Rp\ 158.341.366}{1 - \frac{Rp\ 687,23081}{Rp\ 8.750}} \\ &= \frac{Rp\ 158.341.366}{1 - 0,07854} \\ &= \frac{Rp\ 158.341.366}{0,92146} \\ &= Rp\ 171.837.605,54637 \end{aligned}$$

Perhitungan Pendekatan Titik Impas (*Break Even Point*)

1. Persamaan Matematis

Berikut merupakan perhitungan titik impas (*Break Even Point*) berdasarkan persamaan matematis.

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Penjualan (x)} - \text{Biaya variabel (x)} - \text{Biaya tetap} \\ 0 &= Rp\ 8.750\ X - Rp\ 687,23081\ X - Rp\ 158.341.366 \\ Rp\ 8.062,76919\ X &= Rp\ 158.341.366 \\ X &= 19.638,58349 \text{ unit} \end{aligned}$$

Tabel 4.7. Perhitungan Titik Impas Menggunakan Metode Persamaan Matematis

Perhitungan Titik Impas (<i>Break Even Point</i>) Metode Persamaan Matematis Bulan Maret s/d Mei 2022 Putra Djaya Banda Aceh		
	Rp	Per Unit
Penjualan (19.638,58349 unit x @ Rp 8.750)	Rp 171.837.605,54637	Rp 8.750,00
Biaya Variabel (19.638,58349 unit x @ Rp 687,23081)	Rp 13.496.239,54637	Rp 687,23
Margin Kontribusi	Rp 158.341.366,0000	Rp 8.062,77

Sumber: Edit Penulis (2022)

2. Margin Kontribusi

$$\begin{aligned} \text{Margin kontribusi per unit} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= Rp\ 8.750 - Rp\ 687,23081 \\ &= Rp\ 8.062,77 \end{aligned}$$

3. Rasio Margin Kontribusi

$$\begin{aligned} \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{Rp\ 158.341.366,00000}{Rp\ 171.832.605,54637} \times 100\% \\ &= 0,92146\% \end{aligned}$$

Setelah diketahui rasio margin kontribusi maka untuk mendapatkan titik impas (*Break Even Point*) terhadap penjualan maka dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{Rp\ 158.341.366,00000}{0,92146} \\ &= Rp\ 171.837.605,55 \end{aligned}$$

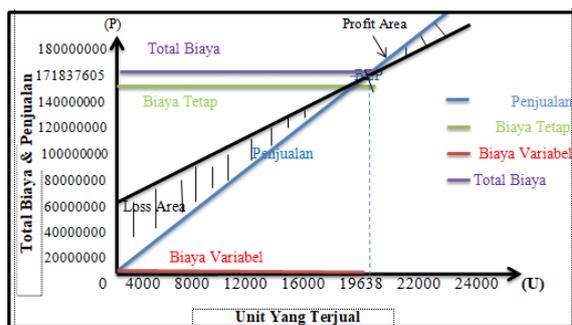
4. Pendekatan Grafik

Perhitungan titik impas *Break Even Point* dengan menggunakan pendekatan grafik dapat dilihat pada gambar 4.2.

Tabel 4.8. Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) Putra Djaya Banda Aceh

Unit	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Total Biaya	Penjualan
1	Rp 687,23	Rp158.341.366,00	Rp158.342.053,23	Rp 8.750,00
2	Rp 1.374,46	Rp158.341.366,00	Rp158.342.740,46	Rp 17.500,00
3	Rp 2.061,69	Rp158.341.366,00	Rp158.343.427,69	Rp 26.250,00
4	Rp 2.748,92	Rp158.341.366,00	Rp158.344.114,92	Rp 35.000,00
5	Rp 3.436,15	Rp158.341.366,00	Rp158.344.802,15	Rp 43.750,00
6	Rp 4.123,38	Rp158.341.366,00	Rp158.345.489,38	Rp 52.500,00
7	Rp 4.810,62	Rp158.341.366,00	Rp158.346.176,62	Rp 61.250,00
8	Rp 5.497,85	Rp158.341.366,00	Rp158.346.863,85	Rp 70.000,00
9	Rp 6.185,08	Rp158.341.366,00	Rp158.347.551,08	Rp 78.750,00
10	Rp 6.872,31	Rp158.341.366,00	Rp158.348.238,31	Rp 87.500,00
11	Rp 7.559,54	Rp158.341.366,00	Rp158.348.925,54	Rp 96.250,00
12	Rp 8.246,77	Rp158.341.366,00	Rp158.349.612,77	Rp 105.000,00
13	Rp 8.934,00	Rp158.341.366,00	Rp158.350.300,00	Rp 113.750,00
19.638,58	Rp13.496.239,55	Rp158.341.366,00	Rp171.837.605,55	Rp 171.837.605,55

Sumber: Edit Penulis (2022)



Gambar 4.2. Grafik Break Even Point (Titik Impas) Putra Djaya Banda Aceh

Sumber: Edit Penulis (2022)

5. Margin of Safety (MoS)

Perhitungan Margin of Safety:

$$\begin{aligned} \text{MoS} &= \text{Proyeksi Penjualan} - \text{BEP} \\ &= \text{Rp } 350.000.000 - \text{Rp } 171.832.500,55 \\ &= \text{Rp } 178.162.394,45 \end{aligned}$$

6. Target penjualan

Target penjualan merupakan hal penting yang harus dibuat untuk dapat mencapai Break Even Point dan keuntungan sesuai dengan tujuan perusahaan. Putra Djaya Banda Aceh dengan biaya tetap sebesar Rp 158.341.366,00. laba Rp 949.224.634 yang diperoleh dari hasil wawancara pada pihak Putra Djaya Banda Aceh, biaya variabel per unit Rp 687,23. dan harga jual per unit Rp 8.750 maka dapat dihitung target penjualan sebagai berikut :

1. Target Penjualan (unit) :

$$\begin{aligned} \text{BE} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Harga per Unit} - \text{Biaya Variabel}} \\ &= \frac{\text{Rp } 158.341.366,00 + \text{Rp } 949.224.634}{\text{Rp } 8.750 - \text{Rp } 687,23} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.107.566.000}{\text{Rp } 8.062,77} \\ &= 137.367,927 \text{ unit} \end{aligned}$$

2. Target Penjualan (Rp) :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Harga Per Unit}}}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp } 158.341.366,00 + \text{Rp } 949.824.634}{1 - \frac{\text{Rp } 687,23}{\text{Rp } 8.750}} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.107.566.000}{1 - \text{Rp } 0,08} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.107.566.000}{0,92} \\ &= \text{Rp } 1.203.876.087 \end{aligned}$$

Target penjualan sebesar Rp 1.203.876.087 bisa dicapai perusahaan jika penjualan paving blok mencapai nilai 137,367,927 unit. Dengan adanya target penjualan Putra Djaya Banda Aceh dapat lebih mudah untuk memproduksi paving blok dikarenakan sudah adanya target yang dapat dicapai agar dapat menghasilkan penjualan yang lebih maksimal dari penjualan-penjualan sebelumnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari penjelasan yang telah diuraikan penulis, yaitu perhitungan titik impas (Break Even Point) maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Putra Djaya Banda Aceh saat ini belum pernah mengetahui perhitungan titik impas (Break Even Point).
2. Hasil perhitungan titik impas (Break Even Point) untuk unit sebesar 19.638,58349 unit, dan titik impas (Break Even Point) untuk rupiah senilai Rp 171.837.605,54637. Persamaan matematis mencapai BEP pada tingkat penjualan sebanyak 19.638,58349 unit. Margin kontribusi per unit sebesar Rp 8.062,77. Rasio margin kontribusi sebesar 0,92146% maka perusahaan dapat mengetahui total penjualan mencapai titik impas (Break Even Point) sebesar Rp 171.837.605,55. Margin of Safety sebesar Rp

178.162.394,45. Tabel dan grafik menggambarkan hubungan antara biaya, volume dan laba pada Putra Djaya Banda Aceh. Perhitungan Break Even Point dalam menentukan target penjualan pada Putra Djaya Banda Aceh dilakukan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian senilai Rp 1.203.876.087 dengan target penjualan per unit sebanyak 137.367,927 unit.

SARAN

Adapun saran yang dapat diberikan setelah melakukan perhitungan *Break Even Point* dalam menentukan target penjualan adalah sebagai berikut:

1. Untuk menentukan target penjualan dengan metode titik impas (break Even Point) diharapkan dapat melakukan pemisahan antara biaya variabel dan biaya tetap dalam proses operasional yang dilakukan pada Putra Djaya Banda Aceh.
2. Diharapkan metode ini dapat diterapkan oleh Putra Djaya Banda Aceh pada masa yang akan datang.
3. Diharapkan Putra Djaya Banda Aceh lebih meningkatkan jumlah produksi dan penjualan agar mendapat laba yang lebih maksimal.
4. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat membantu objek dalam menentukan perhitungan titik impas (*Break Even Point*) untuk setiap produk yang dihasilkan.

DAFTAR REFERENSI

Aldila Septiana, M. (2018). *Analisis Laporan Keuangan (Pemahaman dasar dan analisis kritis laporan keuangan)*. Jawa Timur: Duta Media Publishing.

Arifin, J. (2019). *Microsoft Excel untuk Keterampilan Vokasional*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Ayodya, W. (2020). *UMKM 4.0*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

Azizi, R. (2020). *Buku Ajar Manajemen Pemasaran*. Ponorogo: Myria Publisher.

Baru Harahap, S. M. (2020). *Akuntansi Biaya*. Batam, : m: Batam Publisher.

Calvin Liawan, V. N. (2019). Analisis Perlakuan Akuntansi Pendapatan Jasa Konstruksi Pada Pt. Agrindo Makmur Abadi . *neliti.com*.

Darma Wijaya, R. I. (2018). Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik. *ejournal.bsi.ac.id*, 27.

Darya, G. P. (2019). *Akuntansi Manajemen*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia.

Darya, G. P. (2019). *Akuntansi Manajemen*. Sidoarjo: Uwais Inspirasi Indonesia.

Dewi, A. (2019). *Pengaruh Desentralisasi Dan Kualitas Informasi Akuntansi Manajemen Terhadap Kinerja Manajerial*.