

ANALISIS *BREAK EVENT POINT* TERHADAP HASIL PENJUALAN KAIN PADA PT RICKY PUTRA GLOBALINDO, TBK.

ABSTRAK

Siti Nurhayati. 022113016. Analisis *Break Even Point* terhadap Hasil Penjualan Kain pada PT Ricky Putra Globalindo, Tbk. Dibawah bimbingan: Ahmad Burhanudin Taufiq dan Dessy Herlisnawati. 2017.

Agar perusahaan terus dapat bersaing, maka harus memiliki rencana yang matang yang erat hubungannya dengan kebijaksanaan yang akan diambil oleh pimpinan perusahaan, terutama dalam hal penetapan harga jual, volume penjualan, serta tingkat keuntungan yang disertai pengendalian biayanya. Laba perusahaan merupakan selisih antara penghasilan penjualan diatas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu. Laba dapat di pengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya produksi, harga jual produk dan volume penjualan. Teknik *Break Even Point* dapat di gunakan untuk menentukan besarnya volume penjualan. Model *Break Even Point* ini tidak hanya menentukan besarnya volume penjualan tetapi bisa juga untuk membantu dalam pengambilan keputusan bisnis seperti produk apa yang harus dijual, kebijakan harga, strategi pemasaran, dan struktur biaya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui cara menentukan besarnya volume penjualan dan bagaimana penerapan analisis *Break Even Point* terhadap hasil penjualan kain pada PT Ricky Putra Globalindo Tbk.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif (nonstatistik) berupa studi kasus mengenai analisis *Break Even Point* terhadap hasil penjualan kain pada PT. Ricky Putra Globalindo, Tbk. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah deskriptif eksploratif yang dilakukan pada suatu perusahaan dengan tujuan untuk menjelaskan pelaksanaan suatu teori/konsep/peraturan pada suatu unit analisis atau kelompok. Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif *non statistic*.

Hasil penelitian mengungkapkan fakta bahwa Volume penjualan pada tahun 2014 sebanyak 12.304.935 meter, sedangkan tahun 2015 sebanyak 8.238.177 meter. Volume penjualan pada tingkat *Break Even Point* sebanyak 58.440.494 meter. Pada tahun 2015 perusahaan menjual kain sebanyak 8.238.117 unit. Agar perusahaan mencapai titik impas maka perusahaan harus menjual 58.440.494 meter. Berdasarkan laporan laba rugi, perusahaan selalu mengalami kerugian dari tahun ke tahun, kerugian terbesar dialami pada tahun 2015. Jika perusahaan ingin mempunyai laba maka perusahaan harus menjual kain lebih tinggi dari *break even point*.

Saran penulis bagi perusahaan, perusahaan harus memproduksi diatas titik impas atau *Break Even Point* sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Penerapan analisis *break even point* tersebut hendaknya disertai dengan pemahaman yang baik mengenai pemisahan biaya tetap dan biaya variabel yang selama ini belum dilakukan oleh perusahaan. Agar perusahaan mampu menaikkan penjualan, perusahaan harus lebih banyak melakukan promosi penjualan lebih banyak lagi dari tahun-tahun sebelumnya agar masyarakat lebih mengenal lagi produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

Kata kunci : *Break Even Point*, Laba

Latar Belakang Masalah

Saat ini persaingan bisnis di Indonesia sangatlah ketat tidak hanya berkompetisi dari dalam juga dari luar. Tidak heran kalau banyak perusahaan yang tumbuh, berkembang dan sukses, tetapi tidak jarang pula ada perusahaan yang mengalami penurunan atau sampai gulung tikar. Agar perusahaan terus dapat bersaing, maka harus memiliki rencana yang matang yang erat hubungannya dengan kebijaksanaan yang akan diambil oleh pimpinan perusahaan, terutama dalam hal penetapan harga jual, volume penjualan, serta tingkat keuntungan yang disertai pengendalian biayanya.

Setiap perusahaan akan dihadapkan dengan kenyataan yang semakin meningkatnya persaingan sebagai akibat dari peningkatan sumber daya manusia. Untuk menghadapi keadaan tersebut, maka perusahaan harus dapat mengerahkan sumber daya dan teknologi serta informasi yang ada untuk dapat mencapai tingkat produksi yang optimal serta menguntungkan. Seluruh perusahaan di Indonesia baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar pada umumnya bertujuan untuk memperoleh laba. Tujuan setiap perusahaan dalam perekonomian yang semakin berkembang adalah untuk memperoleh laba yang semakin besar sesuai dengan pertumbuhan perusahaan. Dengan tujuan tersebut perusahaan harus merencanakan dan menggunakan sumber daya yang ada

secara optimal agar tercapai tujuan perusahaan.

Ekonomi yang pasang surut akhir-akhir ini mengakibatkan harga bahan baku serta daya beli masyarakat berubah-ubah. Hal ini memberikan pengaruh bagi perusahaan dalam menentukan harga dan volume produksi, sehingga kemampuan manajemen dalam menerapkan strategi perusahaan harus memadai untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis agar perusahaan dapat mencapai laba yang maksimal. Laba dicapai jika pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan dan pendapatan tersebut di dapat dari penjualannya. Ditinjau dari perkembangan suatu perusahaan yang semakin meningkat, maka dibutuhkan manajemen untuk menganalisa biaya produksi, volume penjualan, dan laba yang digunakan oleh perusahaan untuk mengadakan evaluasi kegiatan yang sudah berjalan maupun kegiatan yang akan datang. Oleh karena itu, di perlukan alat analisis yang dapat di jadikan pertimbangan manajemen dalam mengambil keputusan perusahaan agar terhindar dari kerugian. Analisis yang tepat untuk di gunakan oleh pihak manajemen yaitu analisis biaya volume laba.

Analisis *break even point* dapat dirasakan manfaatnya apabila titik *break even point* dapat dipertahankan selama periode tertentu. Keadaan ini dapat dipertahankan apabila biaya-biaya dan harga jual dalam konstan, karena naik turunnya harga jual dan

biaya akan mempengaruhi titik *break even point*.

PT. Ricky Putra Globalindo merupakan sebuah perusahaan yang memproduksi tekstil atau garmen. Perusahaan ini juga sudah menjadi perusahaan *Go Public* sejak tahun 1997. Permasalahan yang dihadapi PT. Ricky Putra Globalindo adalah terjadinya kerugian selama dua tahun berturut-turut, keadaan ini menyebabkan perusahaan tidak memperoleh laba yang diharapkan. Agar perusahaan dapat mencapai laba yang diharapkan PT. Ricky Putra Globalindo harus membuat perencanaan-perencanaan yang matang dalam kegiatan operasionalnya untuk menghitung berapa jumlah produk yang harus dijual agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Dalam hal ini salah satu alat bantu yang harus digunakan manajemen adalah analisis *break even point* atau analisis titik impas yang menunjukkan tingkat penjualan yang harus di capai sehingga perusahaan tidak menderita kerugian, juga tidak memperoleh laba, atau suatu analisis yang menunjukkan tingkat penjualan dimana total pendapatan yang di peroleh dapat menutup total biaya yang di keluarkan oleh perusahaan yang merupakan bagian dari analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit*).

Analisis *Break Even Point* mempunyai hubungan yang sangat erat dalam program budget atau perencanaan perusahaan. Analisis *Break Even Point* secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan, bagaimana

hubungan antara volume penjualan, biaya, dan tingkat keuntungan yang akan di peroleh pada level penjualan tertentu, sehingga Analisis *Break Even Point* sering disebut pula dengan *Cost Profit Volume Analysis*. Analisis CVP ini berguna untuk manajer dalam mengambil keputusan bisnis. Keputusan ini mencakup produk apa saja yang harus di produksi dan di jual, kebijakan harga apa yang harus di jalankan, strategi pemasaran apa yang harus di gunakan dan struktur biaya apa yang di gunakan.

Penulis melakukan penelitian pada PT. RICKY PUTRA GLOBALINDO, Tbk. yaitu perusahaan yang bekerja dibidang industri tekstil yang berlokasi di Tarikolot, Citeureup – Bogor. Berikut total penjualan, total biaya, dan total laba/rugi periode tahun 2014-2015:

Tabel 1.
Total Penjualan, Biaya, Rugi/Laba
Periode 2014-2015

Keterangan	2014	2015
Penjualan	206.178.499.954	146.575.027.820
Biaya Variabel	151.707.818.000	127.819.414.000
Marjin Kontribusi	54.470.681.954	18.755.613.820
Biaya Tetap	62.649.582.872	30.564.529.095
Laba/Rugi bersih	(8.178.900.918)	(11.808.915.275)

(dalam rupiah)

Total pendapatan penjualan perusahaan pada tahun 2014 mencapai Rp206.178.499.954 dan tahun 2015 mencapai 146.575.027.820, total rugi/laba pada tahun 2014 mencapai Rp8.178.900.918 sedangkan tahun 2015 mencapai Rp11.808.915.275. Dengan demikian berdasarkan latar belakang tersebut, penulis akan melakukan studi dengan judul “Peranan Analisis *Break Even Point* Terhadap Laba Hasil Penjualan Kain pada PT. RICKY PUTRA GLOBALINDO, Tbk”.

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang di lakukan penulis sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui cara menentukan besarnya volume penjualan pada PT. Ricky Putra Globalindo, Tbk.
2. Untuk mengetahui bagaimana penerapan analisis *break even point* terhadap laba dari hasil penjualan kain PT. Ricky Putra Globalindo, Tbk.

Objek Penelitian Dan Lokasi Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah variabel-variabel yang meliputi *Break Even Point* dan laba. Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan maka penulis melakukan penelitian atas variabel-variabel tersebut pada PT. Ricky Putra Globalindo, Tbk. maka penulis melakukan penelitian terhadap variabel tersebut pada perusahaan PT. Ricky Putra Globalindo, Tbk. yang bertempat di Jl. Industri, No.54, Tarikolot, Citeureup, Bogor, Jawa Barat 16810.PT. Ricky Putra Globalindo, Tbk. Merupakan perusahaan yang memproduksi kain.

Jenis dan Sumber Data Penelitian

Jenis data penelitian ini adalah jenis data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data mengenai jumlah, perbandingan, volume yang berupa angka-angka yaitu data yang ada di laporan biaya produksi. Untuk penelitian ini sumber data penelitian adalah data sekunder dan data primer. Data sekunder berupa laporan biaya produksi PT. Ricky Putra Globalindo, Tbk. dan data primer yang diolah melalui wawancara, dokumentasi, serta observasi langsung pada PT. Ricky Putra Globalindo, Tbk.

Metode Pengumpulan Data

1. Penelitian Kepustakaan, yaitu penelitian ini meliputi proses pengumpulan data seminar ini di lakukan dengan cara membaca, mempelajari, meneliti, mengkaji

serta menelaah literatur, yang berhubungan dengan objek penelitian, sehingga di peroleh landasan teori yang relevan dengan objek yang penulis teliti yaitu mengenai peranan analisis *Break Even Point* terhadap laba penjualan kain.

2. Studi Lapangan, merupakan kegiatan pengumpulan data praktis yang di lakukan secara langsung di perusahaan kepada pihak berwenang dengan maksud untuk memperoleh data yang spesifik tentang objek yang diteliti. Adapun teknik-teknik yang digunakan adalah sebagai berikut:
 - a. Wawancara, yaitu mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada pihak-pihak yang terkait atas yang berwenang di dalam perusahaan.
 - b. Observasi, yaitu pengumpulan data dengan melakukan pengamatan secara langsung pada objek yang di teliti.

Metode Pengolahan / Analisis Data

Dalam penelitian ini digunakan metode analisis penelitian Deskriptif – kuantitatif. Langkah-langkah analisisnya dapat di jabarkan sebagai berikut:

1. Identifikasi unsure biaya produksi yang terdapat dalam perusahaan.
2. Melakukan penggolongan biaya yang sudah teridentifikasi kedalam kelompok biaya tetap dan biaya variable.
3. Membuat table pendapatan dan biaya dalam kurun waktu

pengambilan data tahun 2014 s.d. 2015.

Melakukan pengolahan dan analisis data lanjutan untuk menghitung *Break Even Point* berdasarkan data yang diperoleh, antara lain dengan menghitung *Break Even Point* atas dasar unit dan atas dasar rupiah.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data mengenai analisis *Break Even Point* terhadap laba hasil penjualan kain pada PT. Ricky Putra Globalindo, Tbk. dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Volume penjualan pada tahun 2014 sebanyak 12.304.935 meter, sedangkan tahun 2015 sebanyak 8.238.177 meter. Volume penjualan pada tingkat BEP sebanyak 58.440.494 meter.
2. Pada tahun 2015 perusahaan menjual kain sebanyak 8.238.117 unit. Agar perusahaan mencapai titik impas maka perusahaan harus menjual 58.440.494 meter. Berdasarkan laporan laba rugi, perusahaan selalu mengalami kerugian dari tahun ke tahun, kerugian terbesar dialami pada tahun 2015. Jika perusahaan ingin mempunyai laba maka perusahaan harus menjual kain lebih tinggi dari *break even point*.

Saran

Berdasarkan penelitian dan analisis data yang dilakukan, maka dapat diajukan beberapa saran yang berkaitan dengan hasil penelitian ini yang diharapkan dapat membantu

manajemen dalam perencanaan laba, diantaranya:

1. Bagi Perusahaan dan Karyawan PT Ricky Putra Globalindo, Tbk.

Perusahaan harus memproduksi diatas titik impas atau *Break Even Point* sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Penerapan analisis *break even point* tersebut hendaknya disertai dengan pemahaman yang baik mengenai pemisahan biaya tetap dan biaya variabel yang selama ini belum dilakukan oleh perusahaan. Agar perusahaan mampu menaikkan penjualan, perusahaan harus lebih banyak melakukan promosi penjualan lebih banyak lagi dari tahun-tahun sebelumnya agar masyarakat lebih mengenal lagi produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

2. Bagi Pembaca dan Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini hanya terbatas pada manajemen penjualan untuk tahun 2014 dan 2015, dan yang digunakan dalam penelitian ini hanya menggunakan analisis Break Even Point. Disarankan untuk peneliti selanjutnya dapat mengurangi keterbatasan pada penelitian ini, seperti membandingkan analisis *Break Event Point* dengan analisis perubahan laba kotor sehingga dapat menjadi lebih akurat.

Penulis mencoba menyarankan perusahaan melakukan perencanaan yakni dengan menggunakan analisis *break even point* yang telah penulis uraikan dalam skripsi ini. Dengan

rumus-rumus yang relatif sederhana dan mudah dipahami, analisis *break even* dapat diterapkan terutama untuk membantu pimpinan perusahaan dalam penetapan harga jual, volume penjualan, serta tingkat keuntungan yang diharapkan di masa yang akan datang menjadi pasti dan tepat.

Daftar Pustaka

Abdul Halim (2007), *Sistem Informasi Akuntansi*. BPFE, Yogyakarta.

Adisaputro, Gunawan dan Yunita Anggarini (2007), *Anggaran Bisnis Analisis, Perencanaan, dan Pengendalian Laba*, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.

Ahmad, Kamaruddin (2007), *Akuntansi Manajemen, Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Raja Grafindo, Jakarta.

Anita Pratiwi (2013), *Analisis Break Event Point Terhadap Laba Penjualan Pada PT Unitex*, Jurnal Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Pakuan Bogor.

Angkoso, Nandi. 2008. *Akuntansi Lanjutan*. Yogyakarta.

Hansen, Don R dan Maryanne M Mowen (2013), *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.

Huriyah Badriyah (2015), *Buku Pintar Akuntansi Biaya Untuk Orang Awam*. Jakarta.

Kasmir (2011), *Analisis Laporan Keuangan*, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.

- Lukman Syamsudin (2007), *Manajemen keuangan perusahaan*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Masiyah Kholmi, dan Yuningsih (2009), *Akuntansi Biaya*, Edisi Revisi. Malang.
- Mulyadi (2012), *Akuntansi Biaya*. UPP STIEM YKPN, Yogyakarta.
- Mulyadi. (2007), *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Novita Sari (2011), *Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Wacoal*, Jurnal Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Pakuan Bogor.
- Samryn, L.M. (2014). *Pengantar Akuntansi*, Cetakan Ketiga, Rajawali Pers, Jakarta.
- Siregar, Baldric, et al. (2013), *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- Supriyono, R. A. (2011), *Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian Biaya, serta Pengambilan keputusan*. BPF. Yogyakarta.
- Sutrisno (2009), *Manajemen Keuangan Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Sujarweni Wiratna V (2015), *Sistem Akuntansi, Ind ed*, Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- deriaprianto74.blogspot.co.id/2012/01/analisis-break-even-point-bep.html
- nakmi.wordpress.com/2011/10/17/pengertian-biaya-dan-klasifikasi-biaya.html
- intanaksa.blogspot.co.id/2012/12/manfaat-akuntansi-biaya.html