

ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA UKM SALUAN HANDICRAFT DI KABUPATEN BANGGAI

Nur Mawati Mambuhu

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Luwuk
Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 79 Luwuk, Kabupaten Banggai
Email: nunumambuhu@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat *break even point* terhadap perencanaan laba. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan perhitungan *break even point* menggunakan pendekatan matematis, *break even point* dalam unit, *break even point* dalam rupiah dan tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat penjualan setiap jenis produk/kerajinan telah mencapai *break even point* dalam unit, sedangkan laba yang diharapkan memiliki pola berbeda atau sebaliknya terhadap *break even point* dalam rupiah. *Break even point* dalam unit dan *break even point* dalam rupiah yang tertinggi adalah jenis produk gulungan senar pancing yaitu sebesar 3.863 unit dan Rp. 57.950.142,-, sedangkan yang terendah adalah lampu hias, yaitu hanya sebesar 5 unit dan Rp. 803.944,-.

Kata kunci : kerajinan, laba, *break even point*

1. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan yang didirikan bertujuan untuk memperoleh laba maksimum, agar tetap *survive*, *growth* dan *sustainable*. Hal ini memaksa setiap perusahaan/pengusaha untuk bersaing secara kompetitif. Untuk tetap *survive*, mereka harus meningkatkan volume penjualan untuk memenuhi permintaan pelanggan, tentunya dengan kualitas produk yang baik. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualannya, maka kemungkinan untuk memperoleh laba yang maksimum akan tercapai.

Laba perusahaan dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Dalam perencanaan maupun realisasinya manajer dapat memperbesar laba melalui langkah – langkah sebagai berikut :

1. Menekan biaya produksi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada;
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang di kehendaki;
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut saling berkaitan satu sama lain dan mempunyai hubungan yang sangat erat sehingga tidak dapat di pisahkan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang di kehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba. Oleh karena itu dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Hubungan tersebut dapat diketahui lebih lanjut melalui analisis *Break Even*.

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada *Break Event Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehinggaindustri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Untuk dapat menentukan analisis *Break Even Point* (BEP) biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

Apabila suatu industri hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah *break even* dalam industri tersebut. Masalah *break even* baru muncul apabila suatu industri di samping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

UKM Saluan *Handycraft* merupakan satu diantara industri-industri kecil dengan bidang usaha kerajinan di Kabupaten Banggai. Produk utamanya adalah kerajinan kayu bubut yang berasal dari berbagai jenis kayu atau bahan baku lokal, seperti kayu kelapa, kayu jati putih (kayu gamelina), kayu tektona (jati super), kayu lasi, kayu cendana, eboni yang diolah menjadi produk kerajinan yang cantik dan memiliki nilai seni yang cukup tinggi. Dalam menjalankan usahanya, UKM Saluan *Handycraft* berupaya untuk meningkatkan kinerja penjualan produknya untuk memperoleh laba yang maksimal.

Tabel 1. Data Produksi Kerajinan Saluan *Handycraft* Tahun 2016

No.	Jenis Produk	Volume Produksi (Unit)	Harga Jual	Penjualan
1.	Guci	68	200.000	13.600.000
2.	Ranjang	35	1.500.000	52.500.000
3.	Piala	198	450.000	89.100.000
4.	Plakat	99	35.000	3.465.000
5.	Asbak	491	50.000	24.550.000
6.	Toples	118	125.000	14.750.000
7.	Popper	177	150.000	26.550.000
8.	Gendang	10	700.000	7.000.000
9.	Lampu Hias	10	150.000	1.500.000
10.	Pilar	299	75.000	22.425.000
11.	Meja	36	650.000	23.400.000
12.	Kursi	239	200.000	47.800.000
13.	Gulungan Senar Pancing	7.185	15.000	107.775.000
14.	Mangkuk	354	50.000	17.700.000
15.	Piring	359	50.000	17.950.000

Jenis produk kerajinan kayu yang dihasilkan oleh UKM Saluan *Handycraft* terdiri atas 15 (lima belas) produk. Tingkat produksi tertinggi adalah jenis gulungan senar pancing, hal ini dikarenakan oleh harga jual yang lebih murah dibandingkan produk lainnya. Selain harga, kondisi wilayah sekitar UKM ini merupakan wilayah pesisir pantai sehingga sebagian besar masyarakatnya berprofesi sebagai nelayan tradisional. Sedangkan, produksi terendah dari UKM Saluan *Handycraft* adalah gendang dan lampu hias. Hal ini karena minat beli kedua produk tersebut relatif kecil.

2. METODOLOGI

Penelitian ini dilaksanakan pada UKM Saluan *Handycraft* di Kabupaten Banggai. Penelitian ini menggunakan data sekunder Jenis Produk, Biaya yang dikeluarkan Perusahaan dan Penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan perhitungan *Break Even Point* (BEP) menggunakan pendekatan matematis, dengan formula sebagai berikut :

$$BEP_{(\text{dalam unit})} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}} \quad (1)$$

$$BEP_{(\text{dalam Rupiah})} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \quad (2)$$

Sedangkan untuk menentukan berapa tingkat penjualan harus dicapai oleh perusahaan untuk memperoleh keuntungan tertentu dapat digunakan Rumus :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan Bersih}}} \quad (3)$$

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis Data

Analisis *Break Even Point* (BEP) dengan pendekatan matematis dilakukan untuk menghitung BEP dalam unit dan BEP dalam rupiah pada UKM Saluan *Handycraft*.

Tabel 2. Harga Jual, Biaya, Kontribusi Margin dan Laba UKM Saluan *Handycraft* Tahun 2016

No.	Jenis Produk	Harga Jual	By. Tetap	By. Variabel	Margin Kontribusi		Laba
					Unit	Rasio	
1.	Guci	200.000	4.455.000	4.545.000	133.162	0,67	4.600.000
2.	Ranjang	1.500.000	19.245.600	19.634.400	939.017	0,63	13.620.000
3.	Piala	450.000	33.412.500	34.087.500	277.841	0,62	21.600.000
4.	Plakat	35.000	1.188.000	1.212.000	22.758	0,65	1.065.000
5.	Asbak	50.000	8.662.500	8.837.500	32.001	0,64	7.050.000
6.	Toples	125.000	5.197.500	5.302.500	80.064	0,64	4.250.000
7.	Popper	150.000	9.355.500	9.544.500	96.076	0,64	7.650.000
8.	Gendang	700.000	2.598.750	2.651.250	434.875	0,62	1.750.000
9.	Lampu Hias	150.000	519.750	530.250	96.975	0,65	450.000
10.	Pilar	75.000	7.796.250	7.953.750	48.399	0,65	6.675.000
11.	Meja	650.000	8.687.250	8.862.750	403.813	0,62	5.850.000
12.	Kursi	200.000	16.632.000	16.968.000	129.004	0,65	14.200.000
13.	Gulungan Senar Pancing	15.000	37.422.000	38.178.000	9.686	0,65	32.175.000
14.	Mangkuk	50.000	6.237.000	6.363.000	32.025	0,64	5.100.000
15.	Piring	50.000	6.237.000	6.363.000	32.276	0,65	5.350.000

Tabel 3. *Break Even Point* dalam Unit dan Rupiah UKM Saluan *Handycraft* Tahun 2016

No.	Jenis Produk	Break Even Point	
		Unit	Rupiah
1.	Guci	33	6.691.110
2.	Ranjang	20	30.743.209
3.	Piala	120	54.115.951
4.	Plakat	52	1.827.084
5.	Asbak	271	13.534.726
6.	Toples	65	8.114.647
7.	Popper	97	14.606.364
8.	Gendang	6	4.183.099
9.	Lampu Hias	5	803.944
10.	Pilar	161	12.081.258
11.	Meja	22	13.983.501
12.	Kursi	129	25.785.210
13.	Gulungan Senar Pancing	3.863	57.950.142
14.	Mangkuk	195	9.737.576
15.	Piring	193	9.662.048

Untuk perencanaan labanya, UKM Saluan *Handicraft* ini selalu menargetkan 35% laba harus meningkat dari tahun sebelumnya. Adapun penjualan yang direncanakan dengan target laba dapat di hitung sebagai berikut :

Tabel 4. Target Laba per unit Produksi

No.	Jenis Produk	Volume (Unit)	Total Biaya	Target Laba 35%	Target Penjualan
1.	Guci	68	9.000.000	3.150.000	12.150.000
2.	Ranjang	35	38.880.000	13.608.000	52.488.000
3.	Piala	198	67.500.000	23.625.000	91.125.000
4.	Plakat	99	2.400.000	840.000	3.240.000
5.	Asbak	491	17.500.000	6.125.000	23.625.000
6.	Toples	118	10.500.000	3.675.000	14.175.000
7.	Popper	177	18.900.000	6.615.000	25.515.000
8.	Gendang	10	5.250.000	1.837.500	7.087.500
9.	Lampu Hias	10	1.050.000	367.500	1.417.500
10.	Pilar	299	15.750.000	5.512.500	21.262.500
11.	Meja	36	17.550.000	6.142.500	23.692.500
12.	Kursi	239	33.600.000	11.760.000	45.360.000
13.	Gulungan Senar Pancing	7.185	75.600.000	26.460.000	102.060.000
14.	Mangkuk	354	12.600.000	4.410.000	17.010.000
15.	Piring	359	12.600.000	4.410.000	17.010.000

Tabel 5. Target Penjualan per unit Produksi

No.	Jenis Produk	By. Tetap	Target Laba	Kontribusi Margin (per unit)	Target Penjualan (per unit)
1.	Guci	4.455.000	3.150.000	133.162	57
2.	Ranjang	19.245.600	13.608.000	939.017	35
3.	Piala	33.412.500	23.625.000	277.841	205
4.	Plakat	1.188.000	840.000	22.758	89
5.	Asbak	8.662.500	6.125.000	32.001	462
6.	Toples	5.197.500	3.675.000	80.064	111
7.	Popper	9.355.500	6.615.000	96.076	166
8.	Gendang	2.598.750	1.837.500	434.875	10
9.	LampuHias	519.750	367.500	96.975	9
10.	Pilar	7.796.250	5.512.500	48.399	275
11.	Meja	8.687.250	6.142.500	403.813	37
12.	Kursi	16.632.000	11.760.000	129.004	220
13.	GulunganSenarPancing	37.422.000	26.460.000	9.686	6.595
14.	Mangkuk	6.237.000	4.410.000	32.025	332
15.	Piring	6.237.000	4.410.000	32.276	330

3.2 Hasil dan Pembahasan

Pada tahun 2016, tingkat penjualan UKM Saluan *Handycraft* untuk setiap jenis produknya beragam yang dikarenakan oleh volume produksi dan harga jualnya. Pendapatan yang diperoleh UKM Saluan *Handycraft* dari penjualan produk yang dihasilkan serta biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya tetap dan biaya variabel merupakan informasi penting untuk mengetahui besarnya jumlah laba yang akan diperoleh. Pada tabel 2, dapat dilihat bahwa laba tertinggi berasal dari penjualan gulungan senar pancing yaitu sebesar Rp. 32.175.000,-. Laba tersebut diperoleh dari selisih penjualan sebesar Rp. 107.775.000,- dan biaya perusahaan sebesar Rp. 75.600.000,-. Dan laba terendah berasal dari penjualan lampu hias yaitu sebesar Rp. 450.000,- yang merupakan selisih dari penjualan sebesar Rp. 1.500.000,- dan biaya perusahaan sebesar Rp. 1.050.000,-. Besarnya pendapatan yang diperoleh dari gulungan senar pancing dikarenakan oleh harga jual dan kondisi masyarakat sebagian besar adalah nelayan tradisional. Sedangkan kecilnya pendapatan dari hasil penjualan lampu hias karena kecil minat beli masyarakat akibat kurangnya promosi dan pemasarannya.

Margin kontribusi dalam unit dan Rasio Margin Kontribusi (tabel 2) merupakan dasar perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah pada

tabel 3. Pada tahun 2016, *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah yang tertinggi adalah jenis produk gulungan senar pancing yaitu sebesar 3.863 unit (BEP dalam unit) dan Rp. 57.950.142,- (BEP dalam rupiah). Sedangkan yang terendah adalah lampu hias, yaitu hanya sebesar 5 unit (BEP dalam unit) dan Rp. 803.944,- (BEP dalam rupiah). Analisa *Break Even Point* (BEP) ini sangat penting bagi pemilik UKM Saluan *Handycraft* dalam mengambil keputusan dan penentuan kebijakan produksi dan pemasaran dimasa mendatang.

Target laba sebesar 35% yang telah ditentukan oleh UKM Saluan *Handycraft* dari total biaya yang dikeluarkan untuk setiap jenis produk/kerajinan yang dihasilkan adalah hal penting dalam menentukan target penjualan, baik dalam rupiah (tabel 4) maupun dalam unit (tabel 5).

Secara keseluruhan, dapat dilihat bahwa tingkat penjualan setiap jenis produk/kerajinan yang dihasilkan telah mencapai *Point* (BEP *Break Even*) dalam unit, bahkan berada di atasnya. Sedangkan laba yang diharapkan memiliki pola berbeda (sebaliknya) terhadap *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah. Pencapaian *Break Even Point* (BEP) ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti harga jual, pesaing, selera, kualitas, kondisi penduduk, inovasi, dan lain-lain. Sehingga, agar dapat mencapai *Break Even Point* (BEP) baik dalam unit maupun dalam rupiah hal yang dilakukan oleh UKM Saluan *Handycraft* ini adalah berinovasi. Seperti menambah jenis produksi (gantungan kunci dan mainan anak), sehingga terdapat banyak pilihan bagi konsumen dengan harga yang relatif terjangkau tanpa mengesampingkan kualitas.

4. KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka disimpulkan bahwa :

1. Tingkat penjualan setiap jenis produk/kerajinan telah mencapai *Break Even Point* (BEP) dalam unit, sedangkan laba yang diharapkan memiliki pola berbeda (sebaliknya) terhadap *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah.
2. *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah yang tertinggi adalah jenis produk gulungan senar pancing yaitu sebesar 3.863 unit (BEP dalam unit) dan Rp. 57.950.142,- (BEP dalam rupiah). Sedangkan yang terendah adalah lampu hias, yaitu hanya sebesar 5 unit (BEP dalam unit) dan Rp. 803.944,- (BEP dalam rupiah).

4.2 Saran

1. UKM Saluan *Handycraft* harus memperhatikan penggunaan biaya dan meningkatkan volume penjualannya agar lebih meningkatkan pendapatannya.
2. UKM Saluan *Handycraft* harus menjalin kerjasama yang baik dengan pelanggan dengan memberikan pelayanan yang prima.
3. UKM Saluan *Handycraft* harus berinovasi terhadap produk yang dihasilkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Halim, Abdul, 2015, *Manajemen Keuangan Bisnis : Konsep dan Aplikasinya*, Edisi Pertama, Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Husnan, Suad dan Enny Pudjiastuti, 2015, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Edisi Ketujuh, Cetakan Pertama, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2015, *Modul Chartered Accountant : Akuntansi Manajemen Lanjutan*, IAI, Jakarta Pusat.
- Sartono, Agus, 2016, *Manajemen Keuangan : Teori dan Aplikasi*, Edisi Keempat, Cetakan Kedelapan, BPFE, Yogyakarta.
- Sutrisno, 2017, *Manajemen Keuangan : Teori, Konsep dan Aplikasi*, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Ekonesia, Yogyakarta.