

ANALISIS BREAKEVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA STUDI KASUS PADA PT. YONGJIN JAVASUKA GARMENT

BREAKEVEN POINT ANALYSIS AS A PROFIT PLANNING TOOL A CASE STUDY AT PT. YONGJIN JAVASUKA GARMENT

M.N. Afif, A.Lasmana, N.S. Rahmadhani

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Djuanda Bogor
Jl. Tol Ciawi No. 01 Kotak Pos 35, Kode Pos 16720, Telp./ Fax: (0251) 8245155
m.nur.afif@unida.ac.id, andy.lasmana@unida.ac nursahri26@gmail.com

ABSTRACT

This happens because not achieving the targeted and planned sales figures. This study aims to find out the amount of breakeven that results from the company's sales activities so that the company is known where the profit and no loss. Data analysis using descriptive data analysis with qualitative approaches. The results showed that overall sales (BEP mix), PT. Yongjin Javasuka Garment has not reached the BEP either in US\$ or in pieces (PCS). In 2017 sales totaled 5,372,887 PCS or US\$ 104,172,746.94 with BEP 8,900,929 PCS or US \$ 172,576,536.32. In 2018 sales were 4,736,383 PCS or US \$ 108,144,440.58 with BEP of 10,696,728 PCS or US \$ 244,235,256.33. So that the BEP analysis can be used as a tool for companies to be used in planning profits and sales targets.

Keywords: Breakeven, Sales, Planning Profits

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya impas yang dihasilkan dari aktivitas penjualan perusahaan sehingga diketahui keadaan perusahaan dimana tidak untung dan tidak rugi. Analisis data menggunakan analisis data deskriptif dengan metode pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan penjualan (BEP mix), PT. Yongjin Javasuka Garment belum mencapai BEP baik dalam US\$ maupun dalam *pieces* (PCS). Pada tahun 2017 penjualan sebanyak 5,372,887 PCS atau sebesar US\$ 104,172,746.94 dengan BEP sebanyak 8,900,929 PCS atau sebesar US\$ 172,576,536.32, . Pada tahun 2018 penjualan sebanyak 4,736,383 PCS atau sebesar US\$ 108,144,440.58 dengan BEP sebanyak 10,696,728 PCS atau sebesar US\$ 244,235,256.33. Sehingga analisis BEP dapat dijadikan alat bagi perusahaan untuk digunakan dalam melakukan perencanaan laba dan target penjualan.

Kata kunci: Titik Impas, Penjualan, Perencanaan Laba

PENDAHULUAN

Dalam menyikapi persaingan bisnis yang semakin ketat, manajer akan dituntut untuk selalu memiliki beberapa cadangan solusi dan strategi. Kendala kerap kali ditemui dalam menjalankan perusahaan. Oleh sebab itu pada saat salah satu solusi gagal diterapkan, maka manajer akan mengeluarkan solusi lain guna mengatasi kendala tersebut. Sementara strategi akan selalu dibutuhkan pada saat perusahaan menemui pesaing yang kuat dibidang yang sama. Kuat tidaknya perusahaan dalam bersaing dapat dilihat dari tingkat penjualan. Karena tingginya penjualan akan berdampak pada laba yang diperoleh perusahaan. Selain tingkat volume penjualan, harga jual produk dan biaya operasi pun turut berpengaruh pada tingkat laba (Afif dan Rahmawati,2018).

PT. Yongjin Javasuka Garment Dalam menjalankan operasionalnya, adakalanya manajemen belum mampu mencapai target laba yang diharapkan. Hal ini terjadi karena tidak tercapainya angka penjualan yang telah ditargetkan dan direncanakan sebelumnya sedangkan target penjualan yang ditetapkan setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, PT. Yongjin Javasuka Garment selalu

mengalami peningkatan penjualan, tetapi terjadi peningkatan kerugian yang cukup signifikan pada tahun 2018. Jika diperhatikan pada tabel dibawah ini, bahwa penjualan yang meningkat turut menenkankan pada peningkatan beban pokok penjualan. Carter (2015) Salah satu komponen yang menjadi tolak ukur terbentuknya beban pokok penjualan diantaranya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung yang merupakan biaya manufaktur. Persaingan bisnis yang semakin ketat tidak memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan harga jual. Harga jual yang naik diprediksi dapat meningkatkan pendapatan yang diterima perusahaan. Jika perusahaan meningkatkan harga jual dikhawatirkan pembeli (*buyer*) akan berpindah perusahaan dalam mempercayakan pembuatan produknya. Karena seperti yang kita ketahui, ada begitu banyak perusahaan dibidang yang sama yang berdiri khususnya di wilayah Sukabumi, Jawa Barat. Berikut data Laporan Laba Rugi selama dua tahun terakhir oleh PT. Yongjin Javasuka Garment adalah sebagai berikut. Berikut data Laporan Laba Rugi selama dua tahun terakhir oleh PT. Yongjin Javasuka Garment adalah sebagai berikut.

Tabel 1 Laporan Laba Rugi PT. Yongjin Javasuka Garment (Disajikan Dalam US\$)

Keterangan	2017	2018
Penjualan	104,172,746.94	108,144,440.58
Harga Pokok Penjualan	(98,088,943.54)	(101,702,180.72)
Laba Bruto	6,083,803.40	6,442,259.86
Beban Operasional		
Beban pemasaran dan penjualan	1,570,185.39	1,965,528.91
Beban umum dan administrasi	5,974,640.98	7,937,351.90
Total Beban Operasional	7,544,826.37	9,902,880.81
Laba Rugi Usaha	(1,461,022.97)	(3,460,620.95)

Sumber: Laporan Laba Rugi PT. Yongjin Javasuka Garment 2017-2018 Data diolah.

Berdasarkan uraian diatas bahwa kerugian harus segera diatasi guna menghindari hal-hal yang tidak diharapkan di masa yang akan datang, maka manajer harus melakukan analisis

Breakeven Point (titik impas) untuk mengetahui titik di mana perusahaan tidak dalam keadaan rugi maupun laba. Manajer dapat memanfaatkan analisis titik impas untuk merencanakan tingkat laba yang

diinginkan pada biaya dan volume penjualan tertentu atau menargetkan volume penjualan yang mungkin dicapai pada biaya dan laba tertentu. Oleh karena itu penulis tertarik untuk mengkaji lebih jauh mengingat pentingnya Breakeven Point sebagai salah satu metode yang dapat membantu dalam perencanaan penjualan dengan judul “**Analisis Breakeven Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Studi**

1. Bagaimana perusahaan dalam membuat klasifikasi biaya selama tahun 2017 dan 2018?
2. Berapa penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian pada tahun 2017 dan 2018?
3. Bagaimana akibat dari perubahan elemen penentu *breakeven point* sebagai alat perencanaan laba pada PT. Yongjin Javasuka Garment pada tahun 2017 dan 2018?

KAJIAN PUSTAKA

Penelitian Terdahulu

Kampf dkk (2016) dengan judul penelitian “*Application of Break-Even Point Analysis*” Insitute of Technology and Business Faculty of Technology, Czech Republic. Menyimpulkan bahwa jika upaya perusahaan adalah untuk terus menerus meningkatkan dan mengkonsolidasikan posisi pasarnya, maka perusahaan perlu mengetahui detail pasti mengenai rincian biayanya. Pengetahuan mengenai biaya ini sangat penting karena jumlah keuntungan biasanya tergantung pada jumlah biaya. Berdasarkan hal diatas dalam penelitian ini ditandai biaya tetap dan variabel, yang tergantung pada perubahan volume produksi dan merupakan dasar untuk menentukan titik impas. Bagi perusahaan, titik impas merupakan analisis perhitungan volume produksi yang informasinya sangat dibutuhkan untuk menutup semua biaya.

Kasus Pada PT. Yongjin Javasuka Garment”.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya titik impas yang harus dicapai perusahaan baik dalam satuan dolar maupun satuan pieces yang dihasilkan dari aktivitas penjualan untuk memenuhi pesanan. Berdasarkan fenomena masalah, maka rincian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Akuntansi

Imbang dkk, (2018:382) akuntansi adalah suatu seni pencatatan, penggolongan, dan peringkasan dengan cara yang informatif dan diukur dalam bentuk mata uang, atas transaksi-transaksi atau kejadian-kejadian keuangan perusahaan dan interpretasi hasilnya. Mulyadi (2015:7) akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Objek akuntansi biaya adalah biaya. Proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian, serta penafsiran informasi biaya adalah tergantung untuk siapa proses tersebut ditujukan.

Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok: penentuan kos produk, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan biaya. Untuk memenuhi tujuan penentuan kos produk, akuntansi biaya mencatat, menggolongkan, dan meringkas biaya-biaya pembuatan produk atau penyerahan jasa.

Klasifikasi Biaya

Carter (2015:40-47) klasifikasi biaya adalah sangat penting untuk membuat ikhtisar yang berarti atas data biaya. Klasifikasi yang paling umum digunakan didasarkan pada hubungan antara biaya yaitu, biaya dalam hubungannya dengan produk, biaya dalam hubungannya dengan volume

produksi, biaya dalam hubungannya dengan departemen produksi atau segmen lain, biaya dalam hubungannya dengan periode akuntansi, dan biaya dalam hubungannya dengan suatu keputusan, tindakan, atau evaluasi.

Analisis Biaya Volume Laba

Rudianto (2013:26) jumlah produk yang dihasilkan perusahaan selama suatu periode tertentu akan memiliki hubungan langsung dengan besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan. Besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan tersebut pada saat dipertemukan dengan nilai penjualan produk yang dihasilkan perusahaan selama suatu periode akan mempengaruhi secara langsung besarnya laba yang diperoleh perusahaan. Analisis biaya-volume-laba adalah metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh selama suatu periode tertentu.

Perencanaan Laba

Muliono (2018: 15) perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang. Hapsari (2017:15) perencanaan laba adalah gambaran keuangan mengenai hasil yang diharapkan pada keputusan yang diambil.

Breakeven Point

Garrison, Noreen, dan Brewer (2016: 210) titik impas (break-even point) adalah suatu tingkat penjualan di mana laba adalah nol. Ketika titik impas dicapai, laba neto operasi akan bertambah sesuai dengan margin kontribusi per unit untuk setiap tambahan produk yang terjual.

Mulyadi (2001:233) ada dua cara untuk menentukan impas: pendekatan teknik persamaan dan pendekatan grafis. Penentuan impas dengan teknik persamaan dilakukan Dengan mendasarkan pada persamaan pendapatan sama dengan biaya ditambah

laba, sedangkan penentuan impas dengan pendekatan grafis dilakukan dengan cara mencari titik potong antara garis pendapatan dan garis biaya dalam suatu grafik yang disebut grafik impas. Perhitungan impas dengan pendekatan teknik persamaan, laba adalah sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya.

Margin of Safety

Kusuma (2020) *Margin of safety* (batas keamanan) merupakan hubungan antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada titik impas. *Margin of Safety* memberikan informasi berapa volume penjualan yang dianggarkan atau pendapatan penjualan tertentu maksimum boleh turun agar suatu usaha tidak menderita rugi.

Marjin Kotribusi (Contribution Margin)

Widyastuti dan Afif (2015) Besarnya marjin kontribusi per unit yang dapat diperoleh perusahaan akan menentukan kecepatan perusahaan tersebut menutup biaya tetapnya dan kemampuan menghasilkan laba. Marjin kontribusi (*contribution margin*) adalah selisih antara nilai penjualan dengan biaya variabelnya. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba periode tersebut.

METODE PENELITIAN

Objek dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Yongjin Javasuka Garment yang beralamat di Jalan Raya Siliwangi KM 35 RT 03 RW 11 Desa Benda Kecamatan Cicurug Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat. Penelitian dilakukan secara sengaja atau *purposive* dan dilakukan selama 2 bulan dimulai pada Oktober 2019 sampai November 2019.

Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian studi kasus pada perusahaan dengan menggunakan desain penelitian deskriptif. Sanusi (2017: 13) Desain

penelitian deskriptif adalah desain penelitian yang disusun dalam rangka memberikan gambaran secara sistematis tentang informasi ilmiah dari subjek atau objek penelitian. Penelitian deskriptif berfokus pada penjelasan sistematis tentang fakta yang diperoleh saat penelitian dilakukan.

Dalam analisis *breakeven point* ini desain penelitian yang dilakukan yaitu dengan mengelompokkan biaya-biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Dengan pengelompokan ini dapat diketahui akun-akun biaya yang masuk kedalam biaya tetap dan biaya variabel yang selanjutnya dapat dijadikan acuan dalam menghitung total biaya baik variabel maupun tetap yang akan menjadi salah satu acuan dalam mengetahui pertumbuhan masing-masing biaya setiap tahunnya dan menghitung titik impas (*breakeven point*) perusahaan.

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Adapun data primer didapatkan dengan cara survei, yaitu wawancara. Penulis melakukan wawancara pada departemen akunting khususnya divisi *costing*. Data sekunder didapatkan dengan cara dokumentasi yaitu berupa laporan keuangan, struktur organisasi, peraturan-peraturan, riwayat perusahaan, dan lain-lain. Kemudian penulis menyalin informasi tersebut sesuai dengan kebutuhan penelitian. Selain itu, literatur buku, jurnal, artikel yang terdapat di internet, juga skripsi terdahulu menjadi bahan sebagai data primer dan sekunder yang mendukung.

Metode Pengujian Data

Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam melakukan pengujian data diantaranya sebagai berikut.

1. Melakukan klasifikasi biaya dengan memisahkan semua biaya-biaya yang dikeluarkan menjadi biaya variabel, biaya semivariabel, dan biaya tetap.

2. Menganalisis penyebab kerugian yang dialami perusahaan pada tahun 2017 dan 2018.
3. Melakukan perhitungan perencanaan laba menggunakan metode titik impas dan *margin of safety*, juga margin kontribusi yang dihitung dengan menghitung selisih antara penjualan dan biaya variabelnya.
4. Menghitung BEP sehingga diketahui manfaatnya terhadap perencanaan laba dan laba yang diharapkan perusahaan.

Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini metode analisis yang digunakan untuk menganalisis struktur biaya adalah dengan penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. Sedangkan untuk menganalisis perencanaan laba adalah dengan menghitung *breakeven point*. Menentukan titik impas dapat dicari dengan rumus margin kontribusi (*contribution margin*) yang didapat dari selisih antara penjualan dengan biaya variabel dan biaya tetap. Sementara untuk mengetahui batas maksimum volume penjualan yang direncanakan boleh turun agar perusahaan tidak mengalami kerugian dengan analisis *margin of safety*

Adapun rumus yang digunakan dalam menghitung BEP adalah dengan rumus pendekatan teknik persamaan di mana BEP yang dihitung berupa BEP unit dan BEP rupiah yang dikemukakan oleh Mulyadi (2001) dan berdasarkan rumus yang dikemukakan oleh Garrison, Noreen, dan Brewer (2016). Karena selain untuk mengetahui tingkat impas pada penjualan, yaitu juga untuk mengetahui titik impas dalam *output*. Hal ini dilakukan agar manajemen dapat mengambil keputusan tidak hanya berdasarkan penjualan atau *sales* tetapi berdasarkan *output* yang diproduksi oleh perusahaan..

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

PT. Yongjin Javasuka Garment merupakan salah satu perusahaan investasi

asing (*foreign investment company*) yang bergerak dibidang industri manufaktur pakaian jadi. PT.Yongjin Javasuka Garment merupakan salah satu perusahaan terkemuka di Indonesia yang bergerak di bidang industri pakain jadi. Pertama kali didirikan pada tanggal 29 juli 1988 dengan nama PT. Haewae Indonesia. Pada tanggal 01 Oktober 2005 PT. Haewae Indonesia mengalami krisis dan berganti kepemilikan dari PT. Haewae Indonesia kepada manajemen Hojeon Limited Korea. Pada tanggal 25 Januari 2006 berganti nama menjadi PT.Yongjin Javasuka Garment.

PT. Yongjin memproduksi berbagai jenis *Sportwear, Outerwear, Youth, Actionsport, Welding, Seamsealing, Gortech* dengan *buyer* utama seperti TNF, KJUS, Adidas, Everlast, Berghaus, Gap, VF Imagewear, Jack Wolfsin, Craghoppers, Under Armour, Vans , Swix, Harley Davidson, Filmore, Changjin, Callaway Golf dan masih banyak lagi. Jangkauan pemasaran ekspor meliputi negara-negara di Asia, Eropa, Amerika, Afrika, dan Australia untuk memproduksi pakaian tersebut. PT. Yongjin Javasuka Garment mempunyai 48 Line, total karyawan 4.843 orang dengan rata-rata produksi 350.000 pcs/bulan. PT. Yongjin

didirikan diatas tanah seluas 62.865 m² dengan luas bangunan 33.948 m². Dalam kegiatannya, perusahaan ini dilengkapi oleh berbagai fasilitas utama seperti 2 unit generator (2500 KVA), 1 unit Steam Boiler (3,5 ton), 8 unit kompresor (550 HP), dan *Electricity Power* (1.200 KVA).

Hasil Penelitian
Pemisahan Biaya

Konsep dari perencanaan laba yaitu tidak terlepas dari pengertian *Break Even*, yang nantinya akan memudahkan perusahaan dalam merencanakan laba yang akan diperolehnya. Maka untuk mengetahui titik impas perusahaan tersebut terlebih dahulu harus memperhatikan besarnya laba dan pendapatan atau penjualan yang telah dicapai kemudian membandingkannya dengan biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan. PT. Yongjin Javasuka Garment merupakan perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan. Meskipun penjualan sudah dapat diperkirakan, tetapi tetap saja kendala-kendala yang akan menyebabkan kerugian pada perusahaan tidak dihindari. Adapun rincian biaya operasional yang dikeluarkan oleh PT. Yongjin Javasuka Garment selama tahun 2017 dan 2018 adalah sebagai berikut.

Tabel 2 Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2017 (Dalam US\$)

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		98,088,943.54
beban pemasaran dan penjualan		
beban ekspor		1,265,283.95
biaya pengangkutan		164,488.00
Sampel		140,413.44
beban umum dan administrasi		
Gaji	1,358,662.16	
Impor		983,568.93
Lembur		248,585.76
komisi dan biaya pelayanan		
perbaikan dan pemeliharaan		526,673.89
tunjangan makan	346,574.73	
tunjangan pajak	507,950.17	
Asuransi	126,652.90	

Biaya Bank	153,216.50	
tunjangan lainnya	50,994.10	
biaya insentif	59,029.22	
perlengkapan kantor	253,190.67	
Penyusutan	164,058.41	
Sewa	45,638.34	
perjalanan dinas luar negeri		94,582.64
Imigrasi	47,723.18	
pendidikan dan pelatihan		435,201.75
listrik dan air	42,068.26	
biaya lain-lain	530,269.37	
Total Biaya Operasional	3,686,028.01	101,947,741.90

Sumber : Laporan Laba Rugi PT. Yongjin Javasuka Garment Tahun 2017.

Tabel 3 Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2018 (Dalam US\$)

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Beban pokok penjualan		101,702,180.72
beban pemasaran dan penjualan		
beban ekspor		1,197,294.54
biaya pengangkutan		552,131.60
sampel		216,102.77
beban umum dan administrasi		
gaji	3,214,280.88	
impor		795,784.93
lembur		461,907.65
komisi dan biaya pelayanan	364,645.43	
perbaikan dan pemeliharaan		354,227.38
tunjangan makan	293,081.36	
tunjangan pajak	279,122.32	
Asuransi	274,301.81	
Biaya Bank	169,515.44	
tunjangan lainnya	168,151.59	
biaya insentif	167,549.08	
perlengkapan kantor	142,976.82	
penyusutan	117,840.14	
Sewa	69,966.10	
perjalanan dinas luar negeri		64,224.75
imigrasi	53,413.82	
pendidikan dan pelatihan		50,607.01
listrik dan air	35,037.36	
biaya lain-lain	860,718.03	
Total Biaya Operasional	6,210,600.18	105,394,461.35

Sumber : Laporan Laba Rugi PT. Yongjin Javasuka Garment Tahun 2018.

Pertumbuhan Penjualan Tahun 2017

Pendapatan yang diperoleh perusahaan merupakan pendapatan yang dihasilkan dari penjualan barang pesanan dan akan diakui pendapatan setelah barang tersebut sampai ke tangan pemesan dengan melunasi seluruh pembayaran. Adapun PT. Yongjin Javasuka Garment dalam menerima pesanan berupa jaket, celana, rompi, dan kemeja. Ke empat produk tersebut proses produksinya sudah disesuaikan dengan kapasitas mesin produksi. Seperti jaket-jaket yang dilapisi bulu angsa atau bulu bebek didalamnya guna menghasilkan jaket musim dingin

dan 2018

ataupun jaket yang digunakan untuk mendaki gunung disesuaikan dengan musim pada setiap negara pemesan. Naik turunnya penjualan ternyata cukup berpengaruh terhadap laba yang dihasilkan perusahaan. Terbukti pada laporan laba kontribusi perusahaan mengalami kerugian pada tahun 2017 di semua produk. Berdasarkan data penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap yang sudah ada sebelumnya, berikut data laba kontribusi PT. Yongjin Javasuka Garment tahun 2017. Adapun data penjualan pada tahun 2017 dan 2018 adalah sebagai berikut.

Tabel 4 Data Laporan Laba Rugi (Variable Costing Method) Tahun 2017 (Dalam US\$)

Keterangan	Jaket		Celana		Kemeja		Rompi		Total	
Unit yang terjual	4,478,058		1,234,601		186,276		182,839		6,081,774	
Harga Jual	19.00	X	12.49	x	14.00	x	5.70	x	51.19	X
Penjualan	85,102,000.50		15,420,700.40		2,607,643.04		1,042,403.00		104,172,746.94	
Biaya Variabel	83,027,409.17	-	15,309,052.40	-	2,587,373.64	-	1,023,898.40	-	101,947,741.90	-
Margin Kontribusi	2,074,591.33		111,648.00		20,269.40		18,504.60		2,225,005.04	
Biaya Tetap	3,011,232.46	-	545,643.03	-	92,268.33	-	36,884.18	-	3,686,028.01	-
Rugi	(936,641.14)		(433,995.03)		(71,998.93)		(18,379.58)		(1,461,022.97)	

Sumber : Laporan Keuangan PT. Yongjin Javasuka Garment Tahun 2017 data diolah.

Tabel 5 Data Laporan Laba Rugi (Variable Costing Method) Tahun 2018 (Dalam US\$)

KETERANGAN	JAKET		CELANA		KEMEJA		ROMPI		TOTAL	
Unit yang terjual	4,422,800		981,887		225,785		90,232		5,720,704	
Harga Jual	23.96	x	18.02	x	17.64	x	19.14	x	78.76	X
Penjualan	88,474,665.30		15,209,854.25		3,361,518.25		1,098,402.78		108,144,440.58	
Biaya Variabel	86,244,600.00	-	14,826,493.70	-	3,249,603.61	-	1,073,760.80	-	105,394,461.35	-
Margin Kontribusi	2,230,065.30		383,360.55		111,914.63		24,641.98		2,749,979.23	
Biaya Tetap	5,080,989.55	-	873,482.94	-	193,047.80	-	63,079.90	-	6,210,600.18	-
Rugi	(2,850,924.25)		(490,122.38)		(81,133.16)		(38,437.92)		(3,460,620.95)	

Sumber : Laporan Keuangan PT. Yongjin Javasuka Garment Tahun 2018 data diolah.

Tabel 6 Pertumbuhan Penjualan PT. Yongjin Javasuka Garment Tahun 2017 dan 2018

Penjualan	2017	2018	Kenaikan	Penurunan
Jaket	85,102,000.50	88,474,665.30	4%	
Celana	15,420,700.40	15,209,854.25		1%
Kemeja	2,607,643.04	3,361,518.25		22%
Rompi	1,042,403.00	1,098,402.78		5%
Total	104,172,746.94	108,144,440.58	4%	

Sumber : Laporan Keuangan PT. Yongjin Javasuka Garment Tahun 2017 dan 2018 data diolah.

Analisis Break Even

PT. Yongjin Javasuka Garment merupakan perusahaan yang memproduksi lebih dari satu jenis produk. Terdapat empat produk yang diproduksi yaitu jaket, celana, rompi, dan kemeja. Produk jaket merupakan produk utama yang diproduksi oleh PT. Yongjin Javasuka Garment, oleh sebab itu berdasarkan data penjualan yang sudah diketahui sebelumnya produk jaket merupakan produk dengan penjualan tertinggi dari segi fisik maupun pendapatan. Produk-produk yang diproduksi merupakan jaket dan celana untuk kegiatan *outdoor* seperti olahraga, mendaki gunung, dan kegiatan yang dilakukan secara *outdoor* lainnya. Sementara rompi yang dimaksud adalah rompi untuk kebutuhan musim dingin atau dalam bahasa asing disebut *vest* di mana

diproduksi dengan dilapisi bulu bebek atau bulu angsa yang akan menghangatkan pemakainya.

Break Even (BEP) adalah suatu keadaan dimana jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya, yaitu saat perusahaan tidak memperoleh keuntungan namun juga tidak menderita kerugian. Dengan menggunakan data biaya operasional dan penjualan selama tahun 2017 dan 2018, maka dapat kita hitung nilai BEP dalam rupiah pada masing-masing tahun. Selain itu akan didapat juga berapa besar laba atau rugi yang dicapai selama kurun waktu tersebut. Hasil perhitungan tersebut dapat digunakan dalam menilai seberapa besar keberhasilan perusahaan dalam mencapai target penjualan atau laba. Berikut adalah analisis BEP tahun 2017 dan 2018.

Tabel 7 Analisis BEP Tahun 2017 (Dalam US\$)

Keterangan	Jaket		Celana		Kemeja		Rompi		Total
Unit yang terjual	4,478,058		1,234,601		186,276		182,839		6,081,774
Harga Jual	19.00	x	12.49	x	14.00	x	5.70	x	51.19
Penjualan	85,102,000.50		15,420,700.40		2,607,643.04		1,042,403.00		104,172,746.94
Biaya Variabel	83,027,409.17	-	15,309,052.40	-	2,587,373.64	-	1,023,898.40	-	101,947,741.90
Margin Kontribusi	2,074,591.33		111,648.00		20,269.40		18,504.60		2,225,005.04
Biaya Tetap	3,011,232.46	-	545,643.03	-	92,268.33	-	36,884.18	-	3,686,028.01
Rugi	(936,641.14)		(433,995.03)		(71,998.93)		(18,379.58)		(1,461,022.97)
RCM	2.4%		0.7%		0.8%		1.8%		2.1%
BEP	123,524,042.23		75,363,622.63		11,870,251.01		2,077,763.53		172,576,536.32

Sumber : Laporan Keuangan PT. Yongjin Javasuka Garment, data diolah.

Tabel 8 Analisis BEP Tahun 2018 (Dalam US\$)

Keterangan	Jaket		Celana		Kemeja		Rompi		TOTAL
Unit yang terjual	4,422,800		981,887		225,785		90,232		5,720,704
Harga Jual	23.96	x	18.02	x	17.64	x	19.14	x	78.76
Penjualan	88,474,665.30		15,209,854.25		3,361,518.25		1,098,402.78		108,144,440.58
Biaya Variabel	86,244,600.00	-	14,826,493.70	-	3,249,603.61	-	1,073,760.80	-	105,394,461.35
Margin Kontribusi	2,230,065.30		383,360.55		111,914.63		24,641.98		2,749,979.23
Biaya Tetap	5,080,989.55	-	873,482.94	-	193,047.80	-	63,079.90	-	6,210,600.18
Rugi	(2,850,924.25)		(490,122.38)		(81,133.16)		(38,437.92)		(3,460,620.95)
RCM	3%		3%		3%		2%		3%
BEP	201,581,025.48		34,655,490.96		5,798,470.43		2,811,751.57		244,235,256.33

Sumber : Laporan Keuangan PT. Yongjin Javasuka Garment, data diolah.

Dari analisis ini, terlihat besaran titik impas/BEP dari setiap produk dan BEP total dari keseluruhan penjualan. Secara keseluruhan yang dilihat dari total penjualan baik selama tahun 2017, perusahaan belum mencapai BEP penjualan. Sama halnya seperti tahun 2017, pada tahun 2018 juga penjualan semua produk yang belum mencapai titik impas (BEP). Biaya variabel yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk jaket cukup tinggi sehingga menghasilkan margin kontribusi yang lebih rendah dibanding biaya tetap. Setelah diteliti ternyata beban pokok penjualan yang menjadi komponen terbesar dalam

kelompok biaya variabel. Beban pokok penjualan itu sendiri terdiri biaya bahan baku dan pembantu, biaya tenaga kerja langsung dan pabrikasi, barang dalam proses dan barang jadi. Selain BEP dalam dolar, adapun perhitungan BEP dalam *pieces* atau BEP dalam satuan produk yang dijual. Karena penting bagi perusahaan untuk mengetahui impas dalam satuan produk sebagai bahan perbandingan antara harga jual dengan produk yang dijual yang menggunakan rumus biaya tetap dibagi dengan selisih antara harga jual per satuan dengan biaya variabel per satuan. Adapun tabelnya adalah sebagai berikut

Tabel 9 Analisis BEP Tahun 2017 (Dalam PCS)

Keterangan	Jaket	Celana	Kemeja	Rompi	Total
Unit Yang Terjual	4,478,058	1,234,601	186,276	182,839	6,081,774
Harga Jual	\$19.00	\$12.49	\$14.00	\$5.70	\$17.13
Biaya Variabel / Unit	\$18.54	\$12.40	\$13.89	\$5.60	\$16.76
Margin Kontribusi	\$0.46	\$0.09	\$0.11	\$0.10	\$0.37
Biaya Tetap	\$3,011,232.46	\$545,643.03	\$92,268.33	\$36,884.18	\$3,686,028.01
CMR	2%	1%	1%	2%	2%
BEP	6,499,822	6,033,708	847,947	364,443	10,075,298

Sumber : Data Penjualan PT. Yongjin Javasuka Garment Tahun 2017.

Tabel 10 Analisis BEP Tahun 2018 (Dalam PCS)

KETERANGAN	JAKET	CELANA	KEMEJA	ROMPI	TOTAL
Unit yang terjual	4,422,800	981,887	225,785	90,232	5,720,704
Harga Jual	\$20.00	\$15.49	\$14.89	\$12.17	\$18.90
Biaya Variabel / Unit	\$19.50	\$15.10	\$14.39	\$11.90	\$18.42
Margin Kontribusi	\$0.50	\$0.39	\$0.50	\$0.27	\$0.48
Biaya Tetap	\$5,080,989.5	\$873,482.9	\$193,047.8	\$63,079.9	\$6,210,600.1
CMR	5	4	0	0	8
BEP	10,076,924.9	2,237,219	389,469	230,981	12,919,736
	2				

Sumber : Data Penjualan PT. Yongjin Javasuka Garment Tahun 2018.

Dari analisis ini, terlihat besaran titik impas/BEP dari setiap produk dan BEP total dari keseluruhan penjualan. Secara keseluruhan yang dilihat dari total penjualan baik selama tahun 2017 maupun tahun 2018, perusahaan belum mencapai BEP penjualan. Setelah diteliti ternyata beban pokok penjualan yang menjadi komponen terbesar dalam kelompok biaya

variabel. Beban pokok penjualan itu sendiri terdiri biaya bahan baku dan pembantu, biaya tenaga kerja langsung dan pabrikasi, barang dalam proses dan barang jadi. Terutama pada biaya manufaktur yang terdiri dari biaya bahan baku dan pembantu, dan biaya tenaga kerja langsung dan pabrikasi yang ditotalkan sebesar US\$99.545.366,56 pada tahun 2017,

kemudian pada tahun 2018 meningkat sebesar US\$110.730.802,62. Untuk lebih jelasnya berikut tabel perbandingan biaya

tetap dan biaya variabel tahun 2017 dan tahun 2018.

Tabel 11 Selisih Biaya Operasional (Dalam US\$)

Keterangan	2017	2018	Selisih	Total
Biaya Tetap	3,686,028.01	6,210,600.18	2,524,572.17	9,896,628.19
Biaya Variabel	101,947,741.90	105,394,461.35	3,446,719.45	207,342,203.25
Total	105,633,769.91	111,605,061.53	5,971,291.62	217,238,831.44

Sumber : Laporan Keuangan PT. Yongjin Javasuka Garment.

Solusi-solusi yang dilakukan perusahaan guna mengefisienkan biaya pembelian bahan baku adalah dengan mencari berbagai pemasok dengan kualitas sama dan membandingkan harganya. Selain biaya pembelian bahan baku, biaya tenaga kerja langsung juga menyumbang biaya yang cukup tinggi pada kelompok biaya variabel. PT. Yongjin Javasuka Garment memiliki 98 *lines* yang terbagi ke dalam tiga gedung untuk bagian menjahit dengan masing-masing *lines* berjumlah 60 orang. Selain dibagian jahit masih ada bagian-bagian lainnya yang menjadi komponen tenaga kerja langsung jika ditotalkan terdapat 9.346 tenaga kerja langsung yang ada di tiga gedung PT. Yongjin Javasuka Garment. Sehingga jika melihat pada kenyataannya, maka perusahaan layak melakukan perubahan pada volume penjualan dengan melakukan peningkatan yang cukup signifikan. Khawatir jika kerugian ini terus dibiarkan, perusahaan akan kehilangan performanya dan timbulnya hal-hal yang tidak diinginkan perusahaan.

Analisis Break Even Sebagai Alat Perencanaan Laba

Analisis titik impas atau dikenal dengan nama analisis *Break Even* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis BEP sering disebut juga analisis perencanaan laba (*profit planning*). Salah satu kegiatan analisis titik impas adalah untuk mengetahui

pada jumlah berapa hasil penjualan sama dengan hasil biaya atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak pula rugi, atau laba sama dengan nol. Melalui analisis titik impas kita akan dapat mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, tingkat laba yang diharapkan dan volume penjualan.

Analisis BEP diharapkan dapat membantu perusahaan dalam melakukan perencanaan penjualan agar dapat memperoleh laba yang ditargetkan atau terhindarnya perusahaan dari kerugian yang tidak diinginkan. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari pihak manajemen serta dengan melihat kondisi perusahaan, maka analisis BEP yang mungkin dilakukan adalah dengan menurunkan biaya variabel dan biaya tetap karena perusahaan ingin mencapai tingkat laba yang sesuai harapan melalui efisiensi penggunaan biaya. Apabila perusahaan memilih untuk mengubah harga jual dengan cara menaikkannya, hal ini dapat saja dilakukan tetapi melihat apakah dengan harga jual tersebut perusahaan akan mampu bersaing dengan pesaing lain yang bergerak dibidang yang sama yang menawarkan harga yang lebih rendah. Apabila perusahaan akan meningkatkan volume penjualan, tentu akan ada biaya lain yang dikeluarkan dan menambah kelompok-kelompok biaya yang sudah ada.

Perubahan Elemen Penentu Break Even Sebagai Alat Perencanaan Laba

Elemen yang menentukan *Break Even* yaitu harga jual, biaya tetap, serta perubahan komposisi penjualan, apabila salah satu faktor berubah (tanpa mempengaruhi faktor lain) maka akan mempengaruhi jumlah BEP. Apabila komposisi penjualan produk berubah dari semula (secara individu) maka komposisi margin kontribusi akan berubah. Hal ini akan menyebabkan BEP berubah total karena hasil penjualan dari komposisi yang baru berbeda dengan komposisi semula.

Apabila anggaran biaya tetap naik dan anggaran lain tidak berubah maka BEP naik. Hal tersebut menyebabkan laba perusahaan turun. Sedangkan apabila anggaran biaya tetap turun maka BEP turun dan laba akan naik. Besarnya margin kontribusi tidak terpengaruh oleh biaya tetap namun perannya cukup besar dalam perolehan laba perusahaan seperti tertera pada tabel sebelumnya bahwa produk yang memiliki margin kontribusi yang tinggi, penurunan laba akibat perubahan biaya tetap relatif lebih kecil dibanding produk yang mempunyai margin kontribusi yang rendah. Manajemen dapat mengantisipasi penurunan laba operasi bila terjadi perubahan anggaran biaya tetap dengan meningkatkan penjualan produk yang memiliki margin kontribusi tinggi agar laba total yang diharapkan dapat tercapai.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada PT. Yongjin Javasuka Garment, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Biaya operasional yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel selalu mengalami kenaikan dari tahun 2017 dan 2018, hal ini juga diikuti dengan kenaikan tingkat penjualan yang terjadi pada tahun tersebut.

2. Menentukan target laba atau *profit planning* bagi perusahaan salah satu perencanaan yang dilakukan manajemen perusahaan dengan menggunakan analisis titik impas. Pada tahun 2017 perusahaan harus mencapai penjualan sebanyak 10,075,298 *pieces* atau setara dengan penjualan sebesar US\$172,576,536.32. Pada tahun 2018 perusahaan harus mencapai penjualan sebanyak 12,919,736 *pieces* atau setara dengan penjualan sebesar US\$244,235,256.33. Dengan mencapai jumlah tersebut maka laba perusahaan sama dengan nol artinya tidak untung ataupun tidak rugi.
3. Elemen yang menentukan *breakeven point* yaitu harga jual, biaya tetap, serta perubahan komposisi penjualan, apabila salah satu faktor berubah (tanpa mempengaruhi faktor lain) maka akan mempengaruhi jumlah BEP.

Saran

Adapun saran yang harus diperhatikan baik oleh perusahaan maupun bagi penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut.

1. Perusahaan hendaknya lebih memperhatikan masalah perencanaan, khususnya mengenai masalah perencanaan penjualan dan biaya operasional karena hal tersebut berpengaruh langsung pada perolehan laba. Dalam perencanaan penjualan perlu diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Seperti sektor penjualan dan data historis yang meliputi kualitas dan kuantitas serta harga jual. Selain itu kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan masalah penjualan seperti penentuan laba yang diinginkan, tenaga kerja

- yang dimiliki juga harus diperhatikan.
2. Perusahaan dapat melakukan efisiensi biaya dengan menurunkan biaya pembelian bahan baku yang tergabung ke dalam kelompok biaya manufaktur. Karena tingginya biaya yang dikeluarkan dalam melakukan pembelian bahan baku secara impor, sehingga untuk dapat meminimalisir biaya perusahaan dapat mencari pemasok lokal yang tidak kalah kualitasnya dengan bahan baku impor.
 3. Penentuan *breakeven point* bisa lebih dikembangkan tidak hanya menggunakan rumus persamaan matematis tapi juga bisa menggunakan persamaan grafik dengan tetap memperhatikan jenis perusahaan yang diteliti dan jenis produk yang dihasilkan atau dijual.

DAFTAR PUSTAKA

- Afif, M. N., & Rahmawati, D. R. (2018). **Analisis perhitungan harga pokok produksi teh sedap wangi menggunakan metode harga pokok proses pada PT. Sariwangi AEA.** *Jurnal Akunida*, 3(1), 1-19.
- Carter, William K., 2015, **Cost Accounting**, 14th edition, diterjemahkan oleh Krista, **Akuntansi Biaya**, Buku 1, Edisi 14, Salemba Empat, Jakarta.
- Garrison, H. Ray, Eric W. Noreen, Peter C. Brewer, 2016, **Managerial Accounting** 14th Edition, diterjemahkan oleh Kartika Dewi, **Akuntansi Manajerial**, Edisi 14 Buku 1, Salemba Empat, Jakarta.
- Hapsari, Anggi Enno, 2017, **Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Analisis Biaya Volume Laba dan Analisis Break Even Point (Studi Kasus di PT. Madubaru PG. PS Madukismo)**, Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
- Kusuma, I. C. (2020). **Faktor Yang Mempengaruhi Volume Produksi Pada Pt. Yongjin Javasuka Garment Fact 1.** *Jurnal Akunida*, 6(1), 13-23.
- Imbang, Veronika Merlin, Winston Pontoh, dan Hendrik Gamaliel, 2018, **Analisis Perlakuan Akuntansi atas Pengelolaan Beras Sejahtera pada Perum Bulog Divre Sulawesi Utara dan Gorontalo**, *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern* 13(3), 2018, halaman 381-389.
- Kampf, Rudolf, Majerčák, Peter, Švagr, Pavel, 2016, **Application of Break-Even Point Analysis**, Insititute of Technology and Business Faculty of Technology, Czech Republic, DOI 10.17818/NM/2016/SI9 (2016).
- Muliono, Wiwit, 2018, **Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: UD Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara)**, Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Mulyadi, 2001, **Akuntansi Manajemen**, Edisi 3, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi, 2015, **Akuntansi Biaya**, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Rudianto, 2013, **Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis**, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Widyastuti, W., & Afif, M. N. (2015). **Analisis Perhitungan Harga Pokok Persediaan Bahan Baku Dengan Menggunakan Metode Fifo Dan Average Dalam Menentukan Harga Pokok Pesanan Teh Merek Tong Tji Pada Pt Sedap Harum An Analysis Calculation Of Cost Of Raw Material Inventory Using Fifo And Average In Order To Determine The Cost Of Tea Brand Tong Tji In Pt Sedap Harum.** *Jurnal Akunida*, 1(2), 35-46.

