

## **Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual dalam Mengoptimalkan Profitabilitas pada CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember**

*(Break Even Point Analysis As A Basis Determining The Selling Price In Optimizing Profitability On CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember)*

**Indit Kusetyanti, IKM Dwipayana, Susanti Prasetyaningtyas**

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember

Jln. Kalimantan 37, Jember 68121

E-mail: [Inditku\\_17@ymail.com](mailto:Inditku_17@ymail.com)

### **Abstrak**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga jual berdasarkan Break Event Point (titik impas) terhadap profitabilitas perusahaan. Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember. Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, penelitian ini diklasifikasikan sebagai penelitian deskriptif pendekatan kasus. Metode analisis data menggunakan metode kuantitatif yaitu melakukan perhitungan data dengan analisis biaya-volume-laba. Berdasarkan hasil perhitungan, dapat diketahui bahwa. Titik Impas pada tahun 2015 pada hitungan kuantitas sebesar 284.497 bungkus dan dalam rupiah Rp 220.789.647,3. Tingkat laba atau profitabilitas perusahaan selama periode tahun 2012- 2013 cenderung stabil yaitu untuk rasio laba operasi sebesar 68% sedangkan rasio laba bersih 65%. Pada tahun 2014 terjadi penurunan yaitu tingkat rasio laba operasi menurun 13% dari tahun sebelumnya yaitu menjadi 55% sedangkan rasio laba bersih sebesar 52% nilai ini turun dari tahun sebelumnya sebesar 13%. Perencanaan profitabilitas pada tahun 2015 perusahaan meningkat setelah penetapan harga jualnya menggunakan analisis biaya-volume-laba. Harga jual lama Rp 776 sedangkan harga jual baru Rp 948. Rasio laba operasi menggunakan harga jual lama sebesar 57% sedangkan dengan menggunakan harga jual baru yang menggunakan rumus biaya-volume-laba sebesar 59% nilai ini menunjukkan dengan harga jual yang baru profitabilitas meningkat 3%. Pada perhitungan rasio laba bersih juga meningkat 3% harga jual lama sebesar 54% sedangkan dengan harga jual baru menjadi 57%.

**Kata Kunci:** *Break Even Point, Harga Jual, Ramalan Penjualan, Profitabilitas.*

### **Abstract**

*The purpose of this study to determine and analyze the effect of the sale price based Break Event Point to company profitability. The objects used in this study is the CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember. Based on the background and the formulation of the problem, this research is classified as descriptive research approach cases. Methods of data analysis using quantitative methods that perform data calculations of cost-volume-profit. Based on calculations, it is known that. Break-Even in 2015 the quantity of 284 497 count packs and in the rupiah 220,789,647.3. The level of earnings or profitability of the company during the period 2012- 2013 is likely to be stable for the operating profit ratio of 68% while the net profit ratio of 65%. In 2014 a decline that is the ratio of operating profit declined 13% from the previous year to 55% while the ratio of net income of 52% of this value down from the previous year by 13%. Planning profitability in 2015 the company increased after fixing the selling price using the cost- volume - profit . The selling price of Rp 776 while the old new selling price of Rp 948. The ratio of operating profit to use the old selling price by 57 % while using a new selling price using the formula of cost-volume - profit by 59 % this value indicates the new selling price increased profitability 3 %. In the calculation of the ratio of net profit also increased by 3% of the selling price by 54 % while the old with the new sales price increased to 57 %.*

**Keyword:** *Break Event Point, Profitability, Sales Forecast, Selling Price.*

### **Pendahuluan**

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya atau operasi sehari – hari selalu membutuhkan sarana strategis dalam penentuan harga jual yang mana penetapan harga jual tersebut tidak terlepas dari pengaruh internal maupun eksternal pasar (kondisi usaha). Penjualan maupun biaya merupakan dasar dalam penetapan harga jual. Untuk itu pihak manajemen perusahaan harus bisa mengefektifkan

penjualan. Salah satu cara pengefektifan tersebut adalah menetapkan harga jual. Dengan menetapkan harga jual yang tepat, diharapkan adanya peningkatan terhadap perolehan laba perusahaan, karena laba adalah aspek terpenting dalam menjalankan usaha atau operasional perusahaan.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga

faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan (Mulyadi, 2005:14). Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan juga mempengaruhi volume produksi, sedangkan volume produksi akan mempengaruhi biaya. Analisa *Break Event* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas (Bambang Riyanto, 2000:359).

Penetapan harga jual menggunakan analisis *break even point* merupakan solusi yang tepat agar perusahaan dapat mengoptimalkan laba perusahaan tanpa harus membebankan terlalu banyak pada konsumen. *Break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian (Syamsudin, M.A, 2000:90). Analisa *break even point* merupakan metode yang fleksibel dimana cara kerjanya sebagai dasar dalam merencanakan kegiatan operasional, sehingga biaya operasi dapat tertutup dan tidak membengkak. Pembengkakan biaya operasi dapat menyebabkan penetapan harga jual produk yang tinggi sehingga hal tersebut membebankan konsumen. Namun dengan menggunakan Analisis *break even point* perusahaan dapat menetapkan batas minimal keseluruhan produk yang harus dijual dan mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, dari kegiatan tersebut tentunya perusahaan dapat menekan biaya operasi yang sedang berjalan dan meraih target laba.

Di dalam mengelola suatu usaha tidak terlepas dari suatu permasalahan yang timbul dari pelaksanaannya. Adapun masalah yang dihadapi oleh CV. Sehat Sejahtera Bersama adalah perencanaan laba dan penentuan harga jual yang tepat. Tujuan Penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisa titik impas perusahaan tahun 2015.
2. Untuk menganalisa tingkat laba atau profitabilitas perusahaan selama periode tahun 2012- 2014.
3. Untuk menganalisa penetapan harga jual produk dengan menggunakan analisis Biaya Volume Laba dalam mengoptimalkan profitabilitas perusahaan tahun 2015.

### Metode Penelitian

#### Rancangan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kasus. Penelitian deskriptif dapat diartikan sebagai proses pemecahan masalah yang diteliti dengan melukiskan keadaan subyek dan obyek penelitian pada saat ini berdasarkan fakta - fakta yang tampak. Pelaksanaan metode penelitian deskriptif tidak terbatas sampai pada pengumpulan dan penyusunan data, tetapi meliputi analisis dan interpretasi tentang data. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilaksanakan pada CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember. Pada penelitian ini permasalahan yang diangkat adalah penetapan harga jual produk. Data yang diperoleh dari penelitian ini dianalisis optimalisasi profitabilitasnya sebelum menggunakan

metode penetapan harga jual *break even point*, kemudian dilakukan penetapan harga serta perencanaan laba bersih tahun berikutnya dengan menggunakan analisis *break even point* dan dianalisis proyeksi optimalisasi profitabilitasnya.

#### Jenis dan Sumber Data

##### 1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara dan pengamatan yang berupa data-data kualitatif yang meliputi antara lain kebijaksanaan harga jual yang digunakan perusahaan.

##### 2. Data Sekunder

Yaitu data yang berupa data kualitatif maupun kuantitatif, yaitu laporan keuangan akhir tahun 2012-2014, biaya operasional perusahaan dan struktur organisasi dari CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember

#### Metode Analisis Data

Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan metode kuantitatif :

##### 1. Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan adalah proyek teknis dari permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah trend linier dengan metode least square, dengan rumus (Supriyono, 2000:200):

$$y = a + bx$$

$$a = (\sum y)/n \quad b = (\sum xy)/x^2$$

dimana : y = nilai penjualan yang ditaksir

a = nilai penjualan periode dasar

b = besarnya perubahan variabel y pada setiap

perubahan satu unit variabel x

x = satuan waktu

n = jumlah tahun atau periode data yang dianalisis

##### 2. Ramalan Harga Jual dan Biaya

Menghitung estimasi harga jual produk, harga beli bahan baku, tarif tenaga kerja, serta biaya yang lainnya digunakan metode geometric mean dengan rumus (Anto Dajan, 2000:154):

$$\text{Log GM} = (\sum \log [X_i]) / n$$

Dimana : GM = geometric means

$X_i$  = nilai pengamatan

n = jumlah pengamatan

##### 3. Titik Impas

Sedangkan Rumus Perhitungan break even point menurut Lukman Syamsuddin (2002:94) :

$BEP(Q) = (\text{Total biaya tetap}) / (\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit})$

BEP(Rp)= (Total biaya tetap)/(1-(Biaya variabel per unit)/(Harga jual per unit))

= Rp 3.149.296.754

#### 4. Perhitungan Harga Jual

Metode penetapan harga jual yang digunakan penetapan harga biaya-volume-laba (Supriyono;165).

$$x.p = a + bx + L$$

x = kuantitas penjualan

p = harga jual satuan

a = total biaya tetap

b = biaya variabel satuan

L = laba

#### 5. Profitabilitas

Analisis rasio profitabilitas menurut Jhon J. Wild (2004:42):

Rasio laba operasi = (laba operasi)/(Penjualan bersih)

Rasio Laba Bersih = (laba setelah pajak)/(Penjualan bersih)

Harga jual susu kedelai madu tahun 2015 dapat dihitung dengan mempertimbangkan biaya – volume – laba (Supriyono; 165) dengan rumus sebagai berikut :

$$x.p = a + bx + L$$

x = kuantitas penjualan

p = harga jual satuan

a = total biaya tetap

b = biaya variabel satuan

L = laba

$$5.644.667 \times p = 115.516.233 + (370 \times 5.644.667) + 3.149.296.754$$

$$p = 5.353.339.777 / 5.644.667$$

$$p = 948$$

Jadi harga jual satuan agar diperoleh laba Rp 3.149.296.754 adalah Rp 948 setiap satuan

#### Profitabilitas

Profitabilitas merupakan aspek penting bagi perusahaan karena profitabilitas dapat memberikan informasi terkait hasil perolehan usaha atau laba. Berikut ini merupakan perbandingan Profitabilitas CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember

**Tabel 1: Perbandingan Profitabilitas Tahun 2012-2014**

Tahun	Rasio Laba Operasi	Rasio Laba Bersih
2012	0,68	0,65
2013	0,68	0,65
2014	0,55	0,52

Sumber: data primer, 2016.

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui perbandingan profitabilitas tahun 2012-2014. Tingkat profitabilitas tahun 2012 untuk rasio laba operasi sebesar 68% sedangkan rasio laba bersih 65%. Tahun 2013 tingkat rasio laba operasi 68% sedangkan tingkat rasio laba bersih 65%. Tahun 2014 tingkat rasio laba operasi menurun 13% dari tahun sebelumnya yaitu menjadi 55% sedangkan rasio laba bersih sebesar 52% nilai ini turun dari tahun sebelumnya sebesar 13%.

**Tabel 2 :Perbandingan Profitabilitas 2015**

Harga jual	Rasio Laba Operasi	Rasio Laba Bersih
Lama (Rp 776)	0,57	0,54
Baru (Rp 948)	0,59	0,57

Sumber: data primer, 2016.

Berdasarkan tabel 2 diketahui profitabilitas meningkat setelah menggunakan harga jual baru. Rasio laba operasi menggunakan harga jual lama sebesar 57% sedangkan dengan menggunakan harga jual baru sebesar 59%. Pada perhitungan rasio laba bersih harga jual lama sebesar 54% sedangkan dengan harga jual baru sebesar 57%

### Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan besarnya harga jual yang tepat dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan. Dari hasil perhitungan dan analisis data dari CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember maka didapat estimasi atau perencanaan yang harus diperhatikan dan dilakukan. Hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

#### Break Even Point

Setelah diketahui jumlah biaya tetap dan biaya variabel per bungkus dapat dicari titik impas (*break even point*) pada harga jual yang telah diramalkan sebagai berikut :

1) Perhitungan *break even point* dalam kuantitas :

$$BEP(Q) = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$= 115.516.233 / (776-370)$$

$$= 284.497 \text{ Bungkus}$$

Jadi susu kedelai madu dalam satu bungkus pada posisi impas adalah sebesar 284.497 Bungkus

2) Perhitungan *break even point* dalam Rupiah :

$$BEP(Rp) = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

$$= 115.516.233 / (1-(370/776))$$

$$= \text{Rp } 220.789.647,31$$

Jadi untuk susu kedelai madu dalam rupiah pada posisi impas adalah sebesar Rp 220.789.647,31

#### Perhitungan Harga Jual

Penentuan harga pokok variabel bermanfaat bagi manajemen dalam rangka penentuan harga jual dalam jangka pendek, dengan menggunakan hubungan biaya-volume-laba. CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember menetapkan target laba operasi tahun 2015 meningkat sebesar 25% dari laba operasi tahun sebelumnya. Maka dapat dihitung laba susu kedelai madu sebagai berikut :

$$\text{Laba 2014} = \text{Laba 2014} \times 25\% + \text{Laba 2014}$$

$$= \text{Rp } 2.519.461.403 \times 25\% +$$

$$\text{Rp } 2.519.461.403$$



## Pembahasan

### Break Event Point

Berdasarkan jumlah biaya variabel per Bungkus dan total biaya tetap diperoleh break even point sebesar 284.497 Bungkus atau senilai Rp 220.789.647,31 dalam setahun. Perhitungan titik impas (BEP) menunjukkan bahwa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum mendapat laba. Jika dibandingkan dengan nilai penjualan selama setahun yaitu sebesar Rp 4.380.261.592 atau 5.644.667 unit CV. Sehat Sejahtera Bersama bisa mencapai titik impas hanya dalam kurang dari satu bulan. Peneliti mengalami kesulitan untuk memperoleh data yang valid ada kemungkinan perusahaan mengalami titik impas lebih dari satu bulan atau nilai penjualan yang sebenarnya tidak sebesar data yang diperoleh.

### Harga Jual

Berdasarkan target laba yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu 25% dari laba operasi tahun sebelumnya. Maka dapat diketahui harga jual perbungkus tahun 2015 Rp 948 dengan laba operasi sebesar Rp 3.149.296.754. sedangkan CV. Sehat Sejahtera Bersama menerapkan harga jual yang lebih rendah yaitu sebesar Rp. 776 jika perusahaan tetap menggunakan harga jual yang lama maka dapat dipastikan laba yang diterima tidak sesuai target laba.

### Profitabilitas

Tingkat profitabilitas tahun 2012 untuk rasio laba operasi sebesar 68% sedangkan rasio laba bersih 65%. Tahun 2013 tingkat rasio laba operasi 68% sedangkan tingkat rasio laba bersih 65%. Tahun 2014 tingkat rasio laba operasi menurun 13% dari tahun sebelumnya yaitu menjadi 55% sedangkan rasio laba bersih sebesar 52% nilai ini turun dari tahun sebelumnya sebesar 13%. Menurunnya profitabilitas perusahaan dikarenakan meningkatnya harga bahan baku dan adanya laba yang dialokasikan untuk penambahan aset.

Sedangkan perencanaan profitabilitas perusahaan tahun 2015. Rasio laba operasi menggunakan harga jual lama sebesar 57% sedangkan dengan menggunakan harga jual baru yang menggunakan rumus biaya-volume-laba sebesar 59% nilai ini menunjukkan dengan harga jual yang baru profitabilitas meningkat 3%. Pada perhitungan rasio laba bersih harga jual lama sebesar 54% sedangkan dengan harga jual baru meningkat sebesar 3% menjadi 57%. Profitabilitas yang meningkat bisa jadi dikarenakan adanya kenaikan harga yang menyebabkan adanya penambahan profit.

## Kesimpulan dan Keterbatasan

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai jawaban atas pokok

permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini, yaitu :

Titik Impas pada tahun 2015 pada hitungan bungkus sebesar 284.497 bungkus dan dalam rupiah Rp 220.789.647,31

Tingkat laba atau profitabilitas perusahaan selama periode tahun 2012- 2013 cenderung stabil yaitu tingkat profitabilitas tahun 2012-2013 untuk rasio laba operasi sebesar 68% sedangkan rasio laba bersih 65%. Pada tahun 2014 terjadi penurunan yaitu tingkat rasio laba operasi menurun 13% dari tahun sebelumnya yaitu menjadi 55% sedangkan rasio laba bersih sebesar 52% nilai ini turun dari tahun sebelumnya sebesar 13%.

Profitabilitas perusahaan cenderung meningkat setelah penetapan harga jualnya menggunakan analisis biaya-volume-laba. Harga jual lama Rp 776 sedangkan harga jual baru Rp 948. Rasio laba operasi menggunakan harga jual lama sebesar 57% sedangkan dengan menggunakan harga jual baru yang menggunakan rumus biaya-volume-laba sebesar 59% nilai ini menunjukkan dengan harga jual yang baru profitabilitas meningkat 3%. Pada perhitungan rasio laba bersih harga jual lama sebesar 54% sedangkan dengan harga jual baru meningkat sebesar 3% menjadi 57%.

### Keterbatasan

Keterbatasan penelitian merupakan bagian yang melekat dengan penyusunan karya ilmiah. Beberapa keterbatasan atas penelitian yang dilakukan :

1. Obyek penelitian pada penelitian ini yaitu CV. Sehat Sejahtera Bersama tidak memiliki data keuangan yang lengkap utamanya data barang yang retur, sehingga menimbulkan kurangnya validitas data.
  2. Metode pengumpulan data kebanyakan menggunakan metode wawancara sedangkan dokumentasinya kurang.
- Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian, peneliti dapat memberikan saran bagi peneliti selanjutnya untuk mencari obyek penelitian yaitu perusahaan yang memiliki data keuangan yang lengkap sehingga dapat mengurangi timbulnya data yang kurang valid. Peneliti selanjutnya harus cermat terhadap perubahan atau fluktuasi harga pokok produksi sehingga dapat mengetahui adanya kemungkinan pengaruh selain harga jual yang tepat terhadap profitabilitas perusahaan.

## Daftar Pustaka

- Bambang, Riyanto. 2001. **Dasar – Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Keempat.** Yayasan Penerbit Gajah Mada. Yogyakarta
- Dajan, Anto. 2000. **Pengantar Metode Statistik Jilid 1.** Jakarta : LP3ES
- Mulyadi. 2005. **Akutansi Biaya. Edisi ke-5.** Cetakan kesembilan. Penerbit UPP-STIM YKPN. Yogyakarta
- Rahardjo, Slamet. 2007. **Manajemen Keuangan.** Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Supriyono. 2000. **Akutansi Biaya. Buku 2, Edisi 2.** Yogyakarta; BPFE

Syamsuddin, Lukman. 2002. **Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan. Edisi Baru.** Rajawali Pres. Jakarta

Wild, Jhon J. 2005. **Analisis Laporan Keuangan.** Penerjemah Yanivi S. Bachtiar. Salemba Empat: Jakarta

