
ANALISIS *BREAK EVENT POINT* PADA USAHA *ICE CRISTAL* (*QIRAN ICE*) KOLAKA UTARA

¹Rafida Bangki, ²Ari Saputra

^{1,2}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sulawesi
Tenggara, Kendari,

Email: 1januarifida@gmail.com

ABSTRACT

This research was conducted with the aim of knowing the analysis of Break Event Point on Ice Cristal Business (Qiran Ice) in North Kolaka. The data used is sales data in 2020 and analyzed by Break Event Point (BEP) analysis. The research findings obtained that the Break Event Point at the Ice Cristal Business (Qiran Ice) in North Kolaka was seen on two sides, namely the unit and rupiah side. Based on the unit side, the unit BEP reached 72,822 units/year or 6,068 units/month while the rupiah side obtained Rp. 364,107,237 per year or an average of Rp. 30,342,353 per month.

Keywords: Break Event Point

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis *Break Event Point* pada Usaha *Ice Cristal (Qiran Ice)* di Kolaka Utara. Data yang digunakan adalah data penjualan tahun 2020 dan dianalisis dengan analisis *Break Event Point* (BEP). Temuan penelitian diperoleh *Break Event Point* pada Usaha *Ice Cristal (Qiran Ice)* di Kolaka Utara dilihat pada dua sisi yaitu sisi unit dan rupiah. Berdasarkan sisi unit, BEP unit mencapai 72.822 unit/tahun atau 6.068 unit/bulan sedangkan sisi rupiah diperoleh Rp. 364.107.237 pertahun atau rata-rata sebesar Rp. 30.342.353 per bulan.

Kata Kunci: *Break Event Point*

PENDAHULUAN

Upaya memperoleh keuntungan dalam setiap usaha diawali dengan kemampuan untuk memperoleh titik pulang pokok atau titik *Break Event Point* (BEP). Hal ini menggambarkan suatu kondisi dimana keuangan usaha berada pada titik keseimbangan antara biaya dan pendapatan. *Break Event Point* menjadi salah satu ukuran untuk dapat menilai kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan unit dan keuntungan rupiah. Paradigma usaha untuk mencapai laba atau keuntungan adalah meningkatkan kegiatan produksi yang secara langsung berdampak kepada penggunaan biaya.

Biaya yang digunakan dalam setiap kegiatan adalah alat pengendali kelancaran usaha, setiap pelaku usaha senantiasa mengelola biaya dengan teliti dan tertib sehingga tidak menimbulkan kerugian dalam usaha. Kegagalan usaha berupa kerugian kelak terjadi karena biaya produk tidak dapat ditutupi dengan hasil penjualan, selain itu pilihan konsumen dan pasar berpengaruh terhadap jenis produk yang ditawarkan. Atas dasar ini, setiap perusahaan melakukan manajemen usaha secara cermat untuk seminimal mungkin dapat mendekati titik pulang pokok untuk mengurangi tingkat kerugian yang semakin lebar dalam kegiatan usaha.

Usaha *ice cristal* merupakan usaha kecil dengan tujuan untuk menyediakan kebutuhan *ice* bagi konsumen. Produksi *ice cristal* dilakukan setiap hari sesuai dengan permintaan konsumen dan pasar. *Qiran Ice* merupakan salah satu perusahaan kecil yang dibentuk untuk menyediakan

ice cristal kepada konsumen di Kelurahan Lasusua dan sekitarnya. Sejak didirikan pada tahun 2020, perusahaan ini memiliki pelanggan terus bertambah dengan permintaan yang berbeda-beda sebagaimana pada Tabel berikut:

Tabel 1. 1. Penjualan *Ice Cristal* Tahun 2020

No	Bulan	Jumlah Penjualan (Kantong)			Jumlah
		Warung	Rumah Makan	Konsumen Lainnya	
1.	Januari	215	280	850	1.345
2.	Februari	225	278	867	1.370
3.	Maret	251	285	1.017	1.553
4.	April	210	284	960	1.454
5.	Mei	220	260	875	1.355
6.	Juni	284	268	869	1.421
7.	Juli	340	265	912	1.517
8.	Agustus	252	268	1.010	1.530
9.	September	231	275	987	1.493
10.	Oktober	269	285	923	1.477
11.	November	258	205	930	1.393
12.	Desember	273	229	925	1.427
	Jumlah	3.028	3.182	11.125	17.335
	Rata-Rata	252	265	927	1.445

Sumber: *Qiran Ice* (2021)

Data pada Tabel 1.1 menunjukkan bahwa penjualan *ice cristal* pada *Qiran Ice* ke warung, rumah makan dan konsumen lainnya. Penjualan *ice cristal* menggunakan biaya produksi yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Penggunaan biaya untuk memperoleh keuntungan dihadapkan kegiatan produksi *ice cristal* yang harus menggunakan bahan baku air bersih, mesin pendingin yang tetap beroperasi, namun terkadang terdapat kendala karena lambatnya proses produksi *ice cristal* sehingga penjualan tertunda dan berdampak kepada pendapatan usaha yang harus diterima perusahaan dalam penjualan *ice cristal*.

Perusahaan *Qiran Ice* berupaya untuk dapat memperoleh pulang pokok dari hasil usaha penjualan *ice cristal* ke warung, rumah makan dan konsumen lainnya. Keputusan pemilik perusahaan untuk dapat mencapai hasil usaha penjualan yang maksimal menjadi salah satu aspek untuk meningkatkan kegiatan produksi *ice cristal* tetapi proses produksi dihadapkan dengan penjualan yang berlangsung dalam tahun 2020, dimana penjualan rata-rata ke warung makan, sebanyak 146 unit, rumah makan sebanyak 80 unit dan kepada masyarakat/konsumen umum sebanyak 111 unit. Hal ini juga menunjukkan bahwa penjualan yang dihadapi oleh perusahaan masih membutuhkan peningkatan sehingga dapat memperoleh keuntungan usaha dimasa mendatang. Tujuan penelitian yang diharapkan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis *Break Event Point* pada Usaha *Ice Cristal* (*Qiran Ice*) di Kolaka Utara.

TINJAUAN TEORITIS

Konsep Produksi

Produksi adalah menciptakan, menghasilkan, dan membuat. Kegiatan produksi tidak dapat dilakukan kalau tidak ada bahan yang memungkinkan dilakukannya proses produksi itu sendiri. Untuk bisa melakukan produksi, orang memerlukan tenaga manusia, sumber-sumber

alam, modal dalam segala bentuknya, serta kecakapan. Semua unsur itu disebut faktor-faktor produksi (*factors of production*). Semua unsur yang menopang usaha penciptaan nilai atau usaha memperbesar nilai barang disebut sebagai faktor-faktor produksi. Pengertian produksi lainnya yaitu hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan atau input. Dengan pengertian ini dapat dipahami bahwa kegiatan produksi diartikan sebagai aktivitas dalam menghasilkan output dengan menggunakan teknik produksi tertentu untuk mengolah atau memproses input sedemikian rupa (Sukirno, 2002).

Konsep Biaya

Biaya merupakan sebuah elemen yang tidak dapat dipisahkan dari aktivitas perusahaan. Biaya didefinisikan sebagai suatu sumber daya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepaskan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu (Hongren, dkk, 2008). Menurut Bustami dan Nurlela (2006), biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Sementara menurut Kuswadi (2005), biaya adalah semua pengeluaran untuk mendapatkan barang atau jasa dari pihak ketiga, baik yang berkaitan dengan usaha pokok perusahaan maupun tidak. Biaya diukur dalam unit moneter dan digunakan untuk menghitung harga pokok produk yang diproduksi perusahaan.

Konsep Harga

Harga adalah ukuran terhadap besar kecilnya nilai kepuasan seseorang terhadap produk yang dibelinya. Seseorang berani membayar suatu produk dengan harga yang mahal apabila dia menilai kepuasan yang diharapkan terhadap produk yang akan dibelinya itu tinggi. Sebaliknya apabila seseorang itu menilai kepuasannya terhadap suatu produk itu rendah maka dia tidak akan bersedia untuk membayar atau membeli produk itu dengan harga yang mahal (Ghozali dan Anis, 2007).

Konsep Laba

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan biaya tersebut.

Laba adalah perkiraan antara pendapatan dan beban-beban yang terjadi pada suatu periode tertentu dalam suatu perusahaan. Laba merupakan empat elemen utama yaitu pendapatan (*revenue*), beban (*expense*), keuntungan (*gain*), dan kerugian (*loss*).

Konsep Break Even Point (BEP)

Menurut Carter dan Usry (2005) menyatakan *Break Event Point* adalah titik dimana biaya dan pendapatan sama dengan nol. Sedangkan menurut Bustami dan Nurlela (2007) analisis BEP adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba. Analisis *Break Event Point* adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengetahui tingkat produksi maupun tingkat penjualan dimana dari tingkat produksi dan penjualan tersebut perusahaan tidak mengalami kerugian maupun mendapatkan keuntungan (impas).

Konsep Ice Cristal

Es adalah air yang membeku. Pembekuan ini terjadi bila air didinginkan di bawah 0°C pada tekanan *atmosfer standard*. Es dapat dibentuk pada suhu yang lebih tinggi dengan tekanan yang lebih tinggi juga, dan air akan tetap sebagai cairan atau gas sampai -30°C pada tekanan yang lebih rendah (Badan Standarisasi Nasional, 2007).

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Berdasarkan jenis masalah yang diteliti dan tujuannya yaitu terkait Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Perusahaan *Ice Cristal (Qiran Ice)* di Kolaka Utara, maka jenis penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus (*Case Study*).

Teknik Analisis Data

Untuk mencapai tujuan penelitian yang telah ditetapkan maka alat analisis yang digunakan menurut Halim dan Supomo (2001) adalah sebagai berikut yaitu:

a. Perhitungan *Break Event Point* atas dasar unit

$$BEP_{\text{Unit}} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

b. Perhitungan *Break Event Point* atas dasar rupiah

$$BEP_{\text{Rp}} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}}}$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Klasifikasi Biaya

Analisis *Break Event Point* sangat diperlukan dalam suatu perusahaan, agar perusahaan mengetahui jumlah yang harus di produksi. Dalam menentukan titik *Break Event Point* hal penting yang harus dilakukan adalah melakukan pengklasifikasian biaya menjadi dua kelompok, yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel adalah biaya-biaya yang secara total bervariasi dalam proporsi langsung dengan perubahan output aktivitas. Sedangkan biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah dalam rentang relevan ketika tingkat output aktivitasnya berubah. Namun sebelum biaya tersebut diklasifikasikan, beberapa biaya telah dihitung terlebih dahulu.

Biaya Tetap

Perusahaan menggunakan biaya tetap yang dikeluarkan setiap bulan untuk belanja. Beberapa elemen biaya dalam perusahaan yang meliputi gaji dan tunjangan, telepon, listrik dan air, asuransi, administrasi umum dan penyusutan. Dalam kegiatan perusahaan, biaya tetap yang digunakan perusahaan selama tahun 2020 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2. Biaya Tetap

No.	Klasifikasi Biaya Tetap	Satuan	Volume	Harga satuan	Jumlah Perbulan	Per Tahun
1	Gaji dan Tunjangan	Orang	3	1.200.000	3.600.000	43.200.000
2	Telepon	Ls	1	325.000	325.000	3.900.000
3	Listrik dan Air	Ls	1	428.500	428.500	5.142.000
4	Asuransi	Ls	1	725.000	725.000	8.700.000
5	Administrasi dan Umum	Ls	1	275.000	275.000	3.300.000
6	Penyusutan	Ls	1	385.500	385.500	4.626.000
Jumlah					5.739.000	68.868.000

Sumber : *Qiran Ice* (2022)

Biaya tetap yang ada pada Tabel 4.2 menunjukkan keseluruhan biaya tetap selama tahun 2020. Gaji dan tunjangan sebesar 43.200.000, telepon sebesar Rp. 3.900.000, listrik dan air sebesar

Rp.5.142.000, asuransi sebesar Rp.8.700.000, administrasi umum sebesar Rp.3.300.000 dan penyusunan sebesar Rp.4.626.000. Penggunaan biaya tetap dalam perusahaan ini menunjukkan banyaknya biaya tetap di dalam kegiatan perusahaan.

Biaya Variabel

Biaya variabel dalam penelitian ini merupakan biaya yang digunakan untuk menghasilkan produk es cristal, biaya variabel yang digunakan terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead. Bahan baku produksi es kristal adalah air baku yang diperoleh dari PDAM, sementara itu tenaga kerja yang digunakan sebanyak 4 orang dan biaya overhead terdiri dari biaya plastik, karet, kartun dan lainnya sesuai kebutuhan produksi.

Tabel 4.3. Biaya Variabel Tahun 2020

No.	Bulan	Bahan Baku	Tenaga Kerja	Overhead	Jumlah Biaya Variabel
1	Januari	675.000	1.046.250	810.000	2.531.250
2	Februari	823.500	1.276.425	988.200	3.088.125
3	Maret	839.700	1.301.535	1.007.640	3.148.875
4	April	826.146	1.280.526	991.375	3.098.048
5	Mei	798.922	1.238.329	958.706	2.995.957
6	Juni	850.763	1.318.682	1.020.915	3.190.361
7	Juli	828.137	1.283.613	993.765	3.105.515
8	Agustus	840.627	1.302.973	1.008.753	3.152.353
9	September	759.063	1.176.547	910.875	2.846.485
10	Oktober	788.859	1.222.732	946.631	2.958.223
11	November	824.883	1.278.569	989.860	3.093.312
12	Desember	839.977	1.301.964	1.007.972	3.149.912
	Rata-Rata	807.965	1.252.345	969.558	3.029.868

Sumber : Qiran Ice (2022)

Berdasarkan data pada Tabel 4.3 menunjukkan jumlah biaya variabel dalam pengolahan ice cristal. Jika ditinjau dari sudut akuntansi untuk mengetahui harga produksi yang diperlukan untuk memproduksi setiap *ice* cristal dan beban yang dikeluarkan untuk memperoleh barang dalam kondisi dan tempat dimana *ice* cristal tersebut akan dijual. Biaya produksi untuk bahan baku rata-rata sebesar Rp.2.201.067, biaya tenaga kerja rata-rata sebesar Rp.3.631.761 dan biaya overhead sebesar Rp.2.971.441. Oleh karena perusahaan berdiri belum mencapai 2 tahun, maka data yang digunakan adalah data produksi bulanan selama tahun 2020.

Biaya variabel di bulan Januari 2020 mencapai Rp.2.531.250 untuk membiayai bahan baku tenaga kerja dan overhead produksi. Biaya variabel di bulan februari 2020 mencapai Rp. 3.088.125. Biaya variabel di bulan Maret 2020 mencapai Rp. 3.148.875. Biaya variabel di bulan April 2020 mencapai Rp. 3.098.048, biaya variabel di bulan Mei 2020 mencapai Rp. 2.995.957. Biaya variabel di bulan juni 2020 mencapai Rp.3.190.361, Biaya variabel di bulan Juli 2020 mencapai Rp. 3.105.515, Biaya variabel di bulan Agustus 2020 mencapai Rp. 3.152.353. Biaya variabel di bulan September 2020 mencapai Rp. 2.846.485, Biaya variabel di bulan Oktober 2020 mencapai Rp. 2.958.223. Biaya variabel di bulan November 2020 mencapai Rp. 3.093.312, Biaya variabel di bulan Desember 2020 mencapai Rp. 3.149.912. Dengan demikian diperoleh bahwa perusahaan mengeluarkan biaya untuk memproduksi es kritis sebagai variabel atau berubah-ubah sesuai kebutuhan produksi. Sementara itu untuk biaya bahan baku, tenaga kerja dan biaya overhead ditentukan sesuai proses produksi yang dilaksanakan.

Penjualan Atau Pendapatan

Perusahaan melakukan penjualan terhadap produk ice kritis yang sudah ada. Hasil pengamatan terhadap kegiatan perusahaan dalam penjualan sebagai berikut:

Tabel 4.4. Penjualan *Ice Cristal* Tahun 2020

No	Bulan	Jumlah Penjualan (Kantong)			Jumlah
		Warung	Rumah Makan	Konsumen Lainnya	
1.	Janurari	215	280	850	1.345
2.	Februari	225	278	867	1.370
3.	Maret	251	285	1.017	1.553
4.	April	210	284	960	1.454
5.	Mei	220	260	875	1.355
6.	Juni	284	268	869	1.421
7.	Juli	340	265	912	1.517
8.	Agustus	252	268	1.010	1.530
9.	September	231	275	987	1.493
10.	Oktober	269	285	923	1.477
11.	November	258	205	930	1.393
12.	Desember	273	229	925	1.427
	Jumlah	3.028	3.182	11.125	17.335
	Rata-Rata	252	265	927	1.445

Sumber: Qiran *Ice* (2021)

Tabel 4.4 menunjukkan bahwa produksi *ice cristal* yang dipasarkan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan warung, rumah makan dan konsumen lainnya. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh *Qiran Ice* di Kolaka Utara selain dari biaya bahan baku, perlengkapan dan tenaga kerja langsung selama tahun 2020 melihat pada tingkat produksi rata-rata dalam tahun 2020 yang fluktuatif antara 3 sektor utama yang diamati, maka konsumen lain memiliki tingkat permintaan yang lebih banyak dibanding warung dan rumah makan.

Permintaan terhadap air minum dalam kemasan untuk warung yang menggunakan produk es kristal kemasan dari perusahaan. Hasil diperoleh bahwa perusahaan memperoleh hasil penjualan sebagaimana pada Tabel berikut:

Tabel 4.5. Hasil Penjualan Tahun 2020

No	Bulan	Jumlah Penjualan (Kantong)			Jumlah
		Warung	Rumah Makan	Konsumen Lainnya	
1.	Janurari	1.397.500	1.820.000	5.525.000	8.742.500
2.	Februari	1.462.500	1.807.000	5.635.500	8.905.000
3.	Maret	1.631.500	1.852.500	6.610.500	10.094.500
4.	April	1.365.000	1.846.000	6.240.000	9.451.000
5.	Mei	1.430.000	1.690.000	5.687.500	8.807.500
6.	Juni	1.846.000	1.742.000	5.648.500	9.236.500
7.	Juli	2.210.000	1.722.500	5.928.000	9.860.500
8.	Agustus	1.638.000	1.742.000	6.565.000	9.945.000

9.	September	1.501.500	1.787.500	6.415.500	9.704.500
10.	Oktober	1.748.500	1.852.500	5.999.500	9.600.500
11.	November	1.677.000	1.332.500	6.045.000	9.054.500
12.	Desember	1.774.500	1.488.500	6.012.500	9.275.500
	Jumlah	19.682.000	20.683.000	72.312.500	112.677.500
	Rata-Rata	1.640.167	1.723.583	6.026.042	9.389.792

Sumber : Qiran Ice (2021)

Data pada table Hasil penjualan yang diperoleh perusahaan dari es kristal selama periode tahun 2020. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata hasil penjualan ke warung sebanyak Rp. 1.640.167/bulan, konsumen rumah makan rata-rata sebesar Rp. 1.723.583 dan hasil penjualan kepada konsumen lainnya rata-rata sebesar Rp. 6.026.042. Hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan melakukan penjualan es kristal dalam tahun 2020 dengan rata-rata pendapatan setahun sebesar Rp. 9.389.792. Dengan demikian diperoleh bahwa produk es kristal menjadi produk yang diminta setiap bulan oleh konsumen di Kecamatan Lasusua dan sekitarnya.

Laporan rugi laba dari hasil usaha es kristal yang diteliti dalam penelitian ini memperlihatkan laporan rugi laba sebagai berikut:

Tabel 4.6. Laporan Rugi Laba

Laporan Rugi Laba						
No.	Bulan	Penjualan	Biaya Variabel	Pendapatan penjualan	Biaya tetap	Pendapatan Setelah biaya
1	2	3	4	5 (3-4)	6	7 (5-6)
1	Januari	8.742.500	2.531.250	6.211.250	3.691.000	2.520.250
2	Februari	8.905.000	3.088.125	5.816.875	3.691.000	2.125.875
3	Maret	10.094.500	3.148.875	6.945.625	3.691.000	3.254.625
4	April	9.451.000	3.098.048	6.352.953	3.691.000	2.661.953
5	Mei	8.807.500	2.995.957	5.811.543	3.691.000	2.120.543
6	Juni	9.236.500	3.190.361	6.046.139	3.691.000	2.355.139
7	Juli	9.860.500	3.105.515	6.754.985	3.691.000	3.063.985
8	Agustus	9.945.000	3.152.353	6.792.647	3.691.000	3.101.647
9	September	9.704.500	2.846.485	6.858.015	3.691.000	3.167.015
10	Oktober	9.600.500	2.958.223	6.642.277	3.691.000	2.951.277
11	November	9.054.500	3.093.312	5.961.188	3.691.000	2.270.188
12	Desember	9.275.500	3.149.912	6.125.588	3.691.000	2.434.588
	Rata-Rata	9.389.792	3.029.868	6.359.924	3.691.000	2.668.924

Sumber: Qiran Ice (2021)

Laporan rugi laba perusahaan es kristal pada tahun 2020 sebagaimana pada Tabel 4.6 tersebut di atas menunjukkan adanya laba usaha yang membuat perusahaan berupaya untuk meningkatkan kegiatan usaha. Laba usaha di bulan Januari Rp. 2.520.250. Laba usaha di bulan Pebruari sebesar Rp. 2.125.875, di bulan Maret laba usaha mencapai Rp. 3.25.625, di bulan April laba usaha perusahaan mencapai Rp.2.661.953, di bulan Mei, laba usaha perusahaan mencapai Rp. 2.120.543, di bulan Juni, laba usaha perusahaan mencapai Rp. 2.355.139, di bulan Juli laba usaha perusahaan mencapai Rp. 3.063.985, di bulan Agustus, laba usaha perusahaan mencapai Rp. 3.101.647, di bulan Oktober, laba usaha perusahaan mencapai Rp. 3.167.015, di bulan November, laba usaha perusahaan mencapai Rp. 2.270.188, dan di bulan April, laba usaha perusahaan mencapai Rp. 2.434.588. Dengan demikian diperoleh bahwa perusahaan

memperoleh laba usaha dalam tahun 2020 yang cenderung naik turun dan membuat perusahaan harus melakukan analisis pulang pokok atau *break even point*.

Analisis BEP

Perhitungan *Break Event Point* (BEP) dengan menggunakan rumus Herjanto (2007: 156-158) dengan rumus yang telah dimodifikasi sesuai dengan kebutuhan analisis *Break Event Point* (BEP) untuk perusahaan yang memproduksi *ice cristal*.

Tabel 4.7. Data Volume Penjualan Total Penjualan dan Biaya Variabel

No.	Bulan	Volume penjualan	Total Penjualan	Harga Jual/Unit	Biaya variable	Biaya Variabel/unit
1	2	3	4	5 (4/3)	6	7 (6/3)
1	Januari	1.345	8.742.500	6.500	2.531.250	1.882
2	Februari	1.370	8.905.000	6.500	3.088.125	2.254
3	Maret	1.553	10.094.500	6.500	3.148.875	2.028
4	April	1.454	9.451.000	6.500	3.098.048	2.131
5	Mei	1.355	8.807.500	6.500	2.995.957	2.211
6	Juni	1.421	9.236.500	6.500	3.190.361	2.245
7	Juli	1.517	9.860.500	6.500	3.105.515	2.047
8	Agustus	1.530	9.945.000	6.500	3.152.353	2.060
9	September	1.493	9.704.500	6.500	2.846.485	1.907
10	Oktober	1.477	9.600.500	6.500	2.958.223	2.003
11	November	1.393	9.054.500	6.500	3.093.312	2.221
12	Desember	1.427	9.275.500	6.500	3.149.912	2.207
		1.445	9.389.792	6.500	3.029.868	2.100

Sumber : Data diolah (2022)

Data pada Tabel 4.7 menunjukkan bahwa perusahaan memiliki volume penjualan perbulan dengan total penjualan, serta harga jual per unit, selain itu terdapat biaya variabel dan biaya variabel per unit. Hal ini menjadi gambaran bahwa perusahaan memiliki aktivitas usaha dalam rangka mencapai hasil yang diinginkan. Selain itu kontribusi margin peoduk es kristal per unit dapat disajikan sebagai berikut:

Tabel 4.8. Margin Harga

No.	Bulan	Harga Jual/Unit	Biaya Variabel/Unit	Margin
1	2	3	4	5 (3-4)
1	Januari	6.500	1.882	4.618
2	Februari	6.500	2.254	4.246
3	Maret	6.500	2.028	4.472
4	April	6.500	2.131	4.369
5	Mei	6.500	2.211	4.289
6	Juni	6.500	2.245	4.255
7	Juli	6.500	2.047	4.453
8	Agustus	6.500	2.060	4.440
9	September	6.500	1.907	4.593
10	Oktober	6.500	2.003	4.497
11	November	6.500	2.221	4.279
12	Desember	6.500	2.207	4.293

No.	Bulan	Harga Jual/Unit	Biaya Variabel/Unit	Margin
	Rata-Rata	6.500	2.100	4.400

Sumber : Data diolah (2022)

Data pada Tabel 4.8 menunjukkan margin harga per unit dimana harga jual dan biaya variabel perunit yang berada antara Rp, 4.000 - Rp.4.600. Dari nilai tersebut diperoleh bahwa perusahaan memiliki nilai kontribusi margin.

a. Perhitungan *Break Event Point* atas dasar unit

$$BEP_{Unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

Perhitungan break even point untuk jumlah unit yang dapat memberikan tingkat pulang pokok untuk usaha es cristal utuk setiap bulannya disajikan pada Tabel berikut:

Tabel 4.9. Analisis Break Even Point salah satuan Unit

No.	Bulan	Biaya Tetap	Marjin	Unit
1	2	3	4	5 (3/4)
1	Januari	3.691.000	4.618	799
2	Februari	3.691.000	4.246	869
3	Maret	3.691.000	4.472	825
4	April	3.691.000	4.369	845
5	Mei	3.691.000	4.289	861
6	Juni	3.691.000	4.255	867
7	Juli	3.691.000	4.453	829
8	Agustus	3.691.000	4.440	831
9	September	3.691.000	4.593	804
10	Oktober	3.691.000	4.497	821
11	November	3.691.000	4.279	863
12	Desember	3.691.000	4.293	860
	Rata-Rata	3.691.000	4.400	839

Sumber : Data diolah (2022)

Data pada Tabel 4.9 menunjukkan hasil analisis BEP berdasarkan unit, dimana marjin merupakan selisih dari nilai harga jual per unit dikurangi dengan nilai biaya variabel per unit maka diperoleh setiap produksi setiap bulan dari usaha es kristal adalah pada bulan Januari perusahaan memproduksi sebanyak 799 unit. Bulan Pebruari perusahaan memproduksi sebanyak 869 unit. Produksi di bulan Maret perusahaan memproduksi sebanyak 825 unit, produksi di bulan April perusahaan memproduksi sebanyak 845 unit, produksi di bulan Mei perusahaan memproduksi sebanyak 861 unit, produksi bulan Juni perusahaan memproduksi sebanyak 867 unit, produksi bulan Juli perusahaan memproduksi sebanyak 829 unit, produksi bulan Agustus perusahaan memproduksi sebanyak 831 unit, produksi bulan September perusahaan memproduksi sebanyak 804 unit, produksi bulan Oktober perusahaan memproduksi sebanyak 804 unit, produksi bulan November perusahaan memproduksi sebanyak 863 unit dan produksi bulan Desember perusahaan memproduksi sebanyak 860 unit. Dalam tahun produksi dapat diketahui tingkat pulang pokok perusahaan dalam setiap bulan sehingga perusahaan dapat melaksanakan produksinya pada periode berikutnya dengan baik.

b. Perhitungan *Break Event Point* atas dasar rupiah

Berdasarkan hasil analisis data untuk memperoleh BEP dalam nilai rupiah maka dilakukan analisis sebagai mana pada Tabel berikut:

Tabel 4.10. Perbaikan Biaya Variabel Perunit Dengan Harga Jual Per Unit

No.	Bulan	Biaya Variabel Per Unit (BV)	Harga Jual Per Unit (Hj)	1(BV/Hj)
1	2	3	4	5(3/4)
1	Janurari	1.882	6.500	0,290
2	Februari	2.254	6.500	0,347
3	Maret	2.028	6.500	0,312
4	April	2.131	6.500	0,328
5	Mei	2.211	6.500	0,340
6	Juni	2.245	6.500	0,345
7	Juli	2.047	6.500	0,315
8	Agustus	2.060	6.500	0,317
9	September	1.907	6.500	0,293
10	Oktober	2.003	6.500	0,308
11	November	2.221	6.500	0,342
12	Desember	2.207	6.500	0,340
	Rata-Rata	2.100	6.500	0,340

Sumber : Data sekunder diolah (2022)

Data pada Tabel 4.10. menunjukkan bahwa nilai perbandingan biaya variabel perunit terhadap harga jual per unit dimana pada bulan Januari diperoleh sebesar 0,290, bulan Pebruari sebesar 0,347, bulan Maret sebesar 0,312, bulan April sebesar 0,328, bulan Mei sebesar 0,340, bulan Juni sebesar 0,345, bulan Juli sebesar 0,315, bulan Agustus sebesar 0,317, bulan September sebesar 0,293, bulan Oktober sebesar 0,308, bulan November sebesar 0,342 dan bulan Desember sebesar 0,340. Hasil perbandingan biaya variabel per unit dengan harga jual per unit menjadi dasar pembandingan untuk mengukur tingkat BEP dalam rupiah sebagai berikut:

$$BEP_{Rp} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}}}$$

Tabel 4.11. Tingkat BEP dalam Rupiah

No.	Bulan	Biaya Tetap	1(Biaya Variabel/Unit /Harga Jual Per Unit)	BEP(Rupiah)
1	2	3	4	5(3/4)
1	Janurari	3.691.000	0,290	12.748.076
2	Februari	3.691.000	0,347	10.643.467
3	Maret	3.691.000	0,312	11.832.416
4	April	3.691.000	0,328	11.259.879
5	Mei	3.691.000	0,340	10.850.784

6	Juni	3.691.000	0,345	10.685.915
7	Juli	3.691.000	0,315	11.719.508
8	Agustus	3.691.000	0,317	11.644.316
9	September	3.691.000	0,293	12.583.697
10	Oktober	3.691.000	0,308	11.978.626
11	November	3.691.000	0,342	10.804.004
12	Desember	3.691.000	0,340	10.868.832
		3.691.000	0,323	11.468.293

Sumber : Data sekunder diolah (2022)

Data pada Tabel 4.11. menunjukkan bahwa nilai BEP dalam Rupiah (Rp) dimana pada bulan Januari diperoleh sebesar Rp.12.748.076, bulan Pebruari sebesar Rp.10.643.467, bulan Maret sebesar Rp.11.832.416, bulan April sebesar Rp.11.259.879, bulan Mei sebesar Rp.10.850.784, bulan Juni sebesar Rp.10.685.915, bulan Juli sebesar Rp.11.719.508, bulan Agustus sebesar Rp.11.644.316, bulan September sebesar Rp.12.586.697, bulan Oktober sebesar Rp.11.978.626, bulan November sebesar Rp.10.804.404 dan bulan Desember sebesar 10.868.832.

Qiran Ice selalu berusaha agar tetap hidup dan berkembang dengan laba yang diperoleh dari usahanya. Untuk mencapai tingkat efisiensi tertentu dan menghasilkan keuntungan yang diharapkan, perusahaan melaksanakan berbagai kegiatan yang telah ditetapkan sebelumnya. Untuk itu, perusahaan tidak dapat melepaskan diri dari masalah biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima. Dengan demikian perusahaan dapat mengetahui memperoleh keuntungan atau tidak. Salah satu kriteria yang digunakan adalah penentuan

Titik Impas (BEP). Dalam perencanaan laba, analisis titik impas merupakan profit planning approach, yang didasarkan pada hubungan antara biaya dan penghasilan penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus menentukan/menetapkan titik impas sebagai pedoman untuk perencanaan laba bagi perusahaan yang bersangkutan.

Hasil penelitian ini dikkonfirmasi dengan penelitian Christine Praticia Ponomban (2013) diperoleh adanya perbedaan pencapaian titik impas dalam Rupiah dan dalam kuantitas di setiap tahunnya. Ini disebabkan karena adanya perbedaan besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan setiap tahun. Namun, untuk setiap tahun, dapat dilihat bahwa penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sudah baik dan selalu berada di atas titik impas, yang berarti perusahaan mampu untuk mencapai keuntungan setiap tahunnya. Heru Maruta (2018) dalam penelitiannya diperoleh bahwa Analisa *Break Event Point* (BEP) memberikan informasi yang dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar perencanaan laba. Untuk menghitungnya diperlukan data mengenai biaya tetap, biaya variable, harga jual, dan kapasitas maksimum. Penghitungan *Break Event Point* (BEP) dapat dilakukan dengan metode persamaan, metode kontribusi margin, dan metode grafis. Ketiga metode apabila digunakan menghasilkan angka yang sama. Analisa *Break Event Point* (BEP), dalam praktiknya disamping mengandung manfaat tetapi juga masih mengandung kelemahan-kelemahan.

Hasil penelitian yang diperoleh ini menunjukkan juga bahwa perusahaan akan mampu memperoleh *Break Event Point* dalam unit yang besar sehingga dengan demikian perusahaan harus memiliki perencanaan laba dan perencanaan usaha yang lebih efektif dan mengendalikan kegiatan pemasaran serta meningkatkan pangsa pasar perusahaan di Kabupaten Kolaka.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dikemukakan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa *Break Event Point* pada Usaha *Ice Cristal (Qiran Ice)* di Kolaka Utara dilihat pada 2 sisi yaitu sisi unit dan rupiah. Hasil penelitian diperoleh bahwa berdasarkan sisi

unit, BEP unit mencapai 839 unit/bulan sedangkan sisi rupiah diperoleh Rp. 11.468.293 pertahun atau rata-rata sebesar Rp.955.691 per bulan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Standarisasi Nasional, 2007. *Standar Produksi Makanan dan Minuman*, Jakarta: Kemenkes RI.
- Bustami dan Nurlela, 2006. *Akuntansi Biaya: Kajian Teori dan Aplikasi*. Edisi. Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Carter dan Usry, 2005. *Akuntansi Biaya edisi 13 buku 2*. Jakarta: Salemba Empat
- Christine Praticia Ponomban.2013. *Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica cocoprime*
- Ghozali dan Anis, 2007. *Teori Akuntansi, Edisi ke tiga*, Universitas Diponegoro.
- Abdul Halim dan Bambang Supomo. 2001. *Akuntansi Manajemen, Edisi 1*. Salemba Empat: Jakarta.
- Heru Maruta .2018. *Analisis Break Event Point (Bep) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen*
- Horngren, Charles T., et al. 2008. *Akuntansi Biaya*. Edisi 7. PT INDEKS kelompok GRAMEDIA: Jakarta
- Sukirno, 2002. *Makro Ekonomi Modern*, P.T.Rajawali Grafindo Persada: Jakarta