

ANALISIS *BREAK EVENT POINT* (BEP) PADA PT. ES MUDA PERKASA DENGAN MENGGUNAKAN METODE HARGA POKOK PRODUKSI (HPP)

Chairul Amni¹, Indrayani²

¹Universitas Serambi Mekkah, ²Universitas Malikussaleh

¹amni_st@serambimekkah.ac.id, ²indrayani@unimal.ac.id

Abstract: *The survival of the company or the growth of the company, one part of the planning of profit planning profit used in the company is Break Even Point (BEP), which explains the relationship between costs, production volume, selling price in order to obtain the results of the company's research. This pricing is one of the determinants of competition in the market with similar industries. PT. Es Muda Perkasa is a company engaged in the industry of making ice blocks. In the competition, PT. Es Muda Perkasa has an approved selling price sufficient to compete in the industrial world but the prices offered by PT. Mighty Ice Young is still low. This is of course difficult for companies to be able to compete because the pricing that is applied is only based on estimation, so the price determined is not in accordance with production costs. Therefore the company needs to return to how the strategy of determining the price so that it can be achieved maximally, the determination and achievement of the BEP of the company can reach within a specified time. This study aims to analyze Break Event Point (BEP) at PT. Es Muda Perkasa, by determining the optimal selling price of ice blocks. The research method used in this study uses the calculation of event break-even points using the method of calculating the cost of production. Data collection using collection of observations, interviews, and literature studies. The results of the study showed break-even (break-even point) PT. Perkasa Es Muda after selling beam products as many as 2400 blocks with a turnover obtained for BEP amounting to Rp.605,812 with a selling price of ice blocks of Rp. 18.496 / stem.*

Keywords: *Selling Price, Ice Block, Break Event Point (BEP)*

PENDAHULUAN

Kemajuan suatu perusahaan sangat bergantung kepada sikap manajerial dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya, serta memanfaatkan peluang yang ada, disamping itu seorang manajer juga harus memiliki kewaspadaan terhadap kemungkinan ancaman dari para pesaing yang akan merebut pangsa pasarnya, yang berakibat akan menurunkan tingkat penjualan serta berkurangnya laba yang cukup berpengaruh terhadap kelangsungan hidup atau pertumbuhan perusahaan. Salah satu bagian

perencanaan laba perencanaan laba yang digunakan dalam perusahaan adalah *Break Even Point* (BEP). BEP dapat menggambarkan tentang hubungan antara volume produksi, harga jual, dan biaya yang ditimbulkan dalam rangka memperoleh gambaran titik impas terhadap keuangan perusahaan.

Perusahaan yang memproduksi es balok yang tumbuh belakangan ini juga mengalami peningkatan, dikarenakan permintaan masyarakat yang semakin meningkat khususnya di wilayah Kota Banda Aceh dan Aceh Besar. Oleh karena itu seiring dengan peningkatan permintaan pasar, perusahaan dituntut

dapat memenuhi kebutuhan pasar, dalam produk es balok dengan kualitas yang baik, serta dengan perolehan produk dengan harga terjangkau, dan memperhatikan persaingan pasar. Perusahaan PT. Es Muda Perkasa dalam melakukan produksi selalu memperhatikan kualitas produk dan penentuan harga jual. Penentuan harga ini merupakan faktor dalam menentukan persaingan di pasaran dengan industri/produk yang sejenis. Penetapan harga yang dilakukan perusahaan haruslah penuh dengan kehati-hatian. Sehingga harga yang ditawarkan tidak terlalu murah atau terlalu mahal tetapi tetap memberikan keuntungan yang lebih bagi perusahaan. (PT. Es Muda Perkasa, 2017)

Pertumbuhan usaha produksi es balok memberi dampak pada perkembangan/ pertumbuhan perekonomian masyarakat luas, oleh karena itu pemerintah dan pihak swasta dituntut untuk terus memproduksi barang dan jasa yang dapat menghasilkan penambahan terhadap pendapatan daerah dari pajak. Demi tercapainya kelangsungan hidup rakyat banyak, maka sangat diharapkan peran serta pihak swasta untuk dapat terus memproduksi barang. Kegiatan yang dapat dihasilkan dalam bidang usaha seperti produksi es balok yang masih memiliki permintaan yang cukup tinggi di berbagai daerah Aceh saat ini.

PT. Es Muda Perkasa merupakan salah satu perusahaan bidang industri pembuatan es balok dan es kristal padat. PT. Es Muda Perkasa hanya melakukan usaha pembuatan es balok batangan yang permintaannya banyak dari kalangan nelayan. PT. Es Muda Perkasa menawarkan harga jual yang bisa bersaing dengan usaha lainnya. Hal tersebut tentu tidak optimal untuk perusahaan karena penetapan harga hanya berdasarkan perkiraan saja, sehingga harga yang ditawarkan tidak sejalan dengan biaya

produksi yang dikeluarkan. Perusahaan perlu meninjau kembali cara strategi penentuan harga agar keuntungan yang didapat bisa secara maksimal sehingga penetapan dan pencapaian BEP perusahaan bisa dicapai dalam waktu yang sudah ditentukan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah penelitian adalah bagaimanakah metode perhitungan BEP pada PT. Es Muda Perkasa, dengan penentuan harga jual es balok yang lebih optimal agar pencapaian keuntungan sesuai dengan biaya produksi yang sudah dikeluarkan.

Adapun tujuan dari penelitian adalah untuk menganalisis *Break Event Point* (BEP) pada PT. Es Muda Perkasa, dengan penentuan harga jual es balok yang lebih maksimal.

METODE PENELITIAN

Untuk memperoleh data primer sebagai data utama dalam penulisan proposal ini, penulis melakukan penelitian ini pada PT. Es Muda Perkasa yang berada di Desa Ajun, Kecamatan Peukan Bada, Kabupaten. Aceh Besar. Peneliti melakukan beberapa pendekatan pengumpulan data sebagai berikut:

1. Pengamatan dan penelitian langsung terhadap objek penelitian (observasi)
2. Wawancara kepada pihak-pihak yang dapat memberikan informasi yang berkenaan dengan penyelesaian / pembahasan masalah.
3. Studi kepustakaan untuk mempelajari konsep-konsep yang memiliki kaitan dengan permasalahan untuk analisa dan evaluasi terhadap hasil penelitian.

Setelah dilakukan pengumpulan data, selanjutnya pemilahan data sesuai sumber data yang terbagi dari data primer dan data sekunder sebagai informasi yang akan dikemas dalam karya tulis ini yang menjadi satu kesatuan.

1. Data Pimer

Peneliti langsung terhadap analisa biaya mengambil objek penelitian pada PT. Es Muda Perkasa.

2. Data Sekunder

Data skunder diperlukan data yang diambil dari teori-teori dengan melakukan penelitian kepustakaan.

Pengolahan data hasil penelitian dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Perhitungan Harga Pokok Produk (HPP)

Perhitungan *Break Event Point* (BEP) merupakan perhitungan pada setiap komponen biaya yang dikeluarkan pada saat proses produksi, salah satu metode perhitungan menggunakan metode perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), dengan menggunakan analisa titik impas, dengan analisa bahwa perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kekurangan atas modal yang telah dikeluarkan. Perhitungan harga pokok produk ini meliputi biaya-biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Persamaan untuk melakukan HPP adalah sebagai berikut:

$$HPP = \frac{\text{biaya variabel} + \text{biaya tet}}{\text{jumlah produksi}} \dots (3.1)$$

2. Perhitungan Target Profit Pricing

Menurut Alma dan Hurriyati, (2008), bahwa harga/uang merupakan alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa yang dikeluarkan konsumen kepada produsen, diantaranya elemen bauran pemasaran yang lain harga itu merupakan satu-satunya elemen yang menghasilkan biaya. Harga/uang merupakan satu-satunya elemen dari bauran pemasaran yang paling fleksibel. Setelah harga pokok produk didapat maka dilakukan perhitungan harga jual produk dengan rasio persentase keuntungan yang diinginkan. Persamaan untuk perhitungan tersebut sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{harga pokok}}{(1 - \%laba)} \dots\dots\dots (3.2)$$

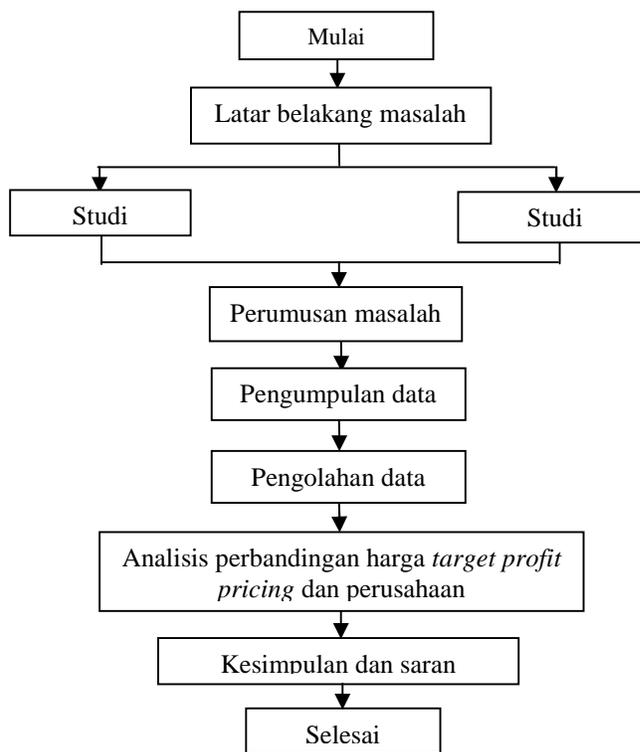
3. Perhitungan Break Even Point

Menurut Djarwanto, dan Subagyo (2002) titik impas merupakan keadaan jumlah pendapatan dan biaya dengan kondisi seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian. Persamaan perhitungan titik impas sebagai berikut:

$$BEP = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{b. variabel}} \dots\dots\dots(3.3)$$

4. Tahapan Penelitian

Untuk mengetahui tahapan-tahapan penelitian pada PT. Es Muda Perkasa, maka dapat dilihat pada gambar 1:



Gambar 1. Tahapan Penelitian Pada PT. Es Muda Perkasa

PEMBAHASAN

1. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Es Muda Perkasa

PT. Es Muda Perkasa adalah perusahaan yang bergerak dibidang usaha es balok dan es kristal, dengan proses pengubahan *liquid*/cairan menjadi benda padat (es) dalam bentuk es balok. Proses pembuatan es dengan cara membekukan benda cair, kegiatan keseluruhan fungsi yang ada di perusahaan untuk melaksanakan rencana usaha sehingga dapat terus beroperasi dan berkembang hingga saat ini.

PT. Es Muda Perkasa memproduksi es balok sekitar 2400 balok/bulan atau sebanyak 80 batang/hari. Proses produksi memakan waktu 1-2 jam pada setiap satu kali proses hingga bisa di pasarkan. (PT. Es Muda Perkasa.2018)

Harga produksi yang di tawarkan berdasarkan standar harga pada umumnya, yaitu Rp.18.000/batang, PT. Es Muda Perkasa dalam menjalankan fungsinya mempunyai tugas pokok menghasilkan Es balok yang berkualitas, dapat diterima konsumen, dan mempermudah konsumen dalam memperoleh es balok.

Air bersih merupakan bahan baku utama PT. Es Muda Perkasa yang bersumber dari PDAM Tirta Daroy Kota Banda Aceh. Gas amonia merupakan bahan baku tambahan yang digunakan selain air bersih. Penggunaan gas amoniak sebagai bahan es balok dapat berfungsi dan menghasilkan es yang sesuai dengan kualitas yang diharapkan, disamping itu diperlukan komponen yang mendukung kegiatan produksi. komponen-komponen terdiri dari material bahan baku, mesin atau peralatan dan juga karyawan yang mengolahnya. Komponen-komponen yang diperlukan dalam produksi es balok, yaitu:

Tabel 1. Bahan baku PT. Es Muda Perkasa

Bahan Baku	Keperluan	Sumber
------------	-----------	--------

Air	Es Balok	PDAM
Gas Amonia	<i>Refrigerant</i>	Kontraktor Pabrik
Solar	Mobil Truck Box	Pertamina
Solar	Ginset	Pertamina

Sumber : PT. Es Muda Perkasa

2. Proses Produksi Es Balok

Proses produksi diawali dari pengambilan bahan baku berupa air bersih, tidak berbau dan tidak berwarna, dengan pH air sebesar 7. Bahan baku PT. Es Muda Perkasa merupakan air bersih yang bersumber dari PDAM dan dialirkan ke dalam *water tank* sebagai persediaan bahan baku, kemudian dialirkan ke dalam bak penampung.

Selain sebagai tempat persediaan fungsi bak penampung juga digunakan sebagai media pengendapan kotoran yang terbawa oleh bahan baku, sehingga kotoran tidak ikut terproses. Pengendapan air dilakukan selama 2 hari sebelum akhirnya digunakan sebagai bahan baku produksi. Bahan baku yang tersedia pada *water tank* dialirkan ke dalam *fill tank*, adapun fungsi dari *fill tank* sebagai tempat penampung bahan baku yang telah siap digunakan. Proses produksi es balok pada PT. Es Muda Perkasa dapat diuraikan sebagai berikut :

1 Tahap I (Proses Pengisian *Ice can*)

Cetakan es (*Ice can*) diisi dengan air murni dengan menggunakan *Filling Tank* (Tangki Pengisian Air) sebagai bahan utama produksi es. *Ice can* yang dipakai terbuat dari plat 1.8 mm dengan lapisan anti karat (*galvanis*), dan dilengkapi dengan *frame* isi 20 unit cetakan, masing-masing cetakan mempunyai berat 60kg. *Filling Tank* (Tangki pengisian air) dilengkapi dengan katup dan level control sehingga dapat disesuaikan dengan kapasitas tangki.

2 Tahap II (Proses Pengangkatan)

Proses pengangkatan dilakukan setelah pengisian selesai, *ice can* kemudian diangkat dan diletakkan kedalam bak pendingin (*Brine Tank*) yaitu dengan memasang *ice can* pada rei (alat bantu untuk proses penempatan) yang terdapat pada bagian atas *Brine Tank*.

3 Tahap III (Proses Pendinginan)

Proses pendinginan dilakukan terhadap *Ice can* kemudian dicelupkan ke dalam *Brine Tank* dan terendam sampai level air di dalam *ice can* sejajar dengan level *brine tank* (tangki proses). *Brine* berfungsi sebagai pendingin (*refrigerant*) berfungsi untuk memindahkan kalor sehingga air menjadi dingin dan lama-kelamaan akan membeku (menjadi es). Proses pendinginan yang diperlukan kurang lebih 24 jam agar es balok yang dihasilkan nantinya benar-benar matang. Pada proses *Brine Tank* dilengkapi alat pengaduk air garam (*brine agitator*) agar larutan garam yang dihasilkan lebih merata dan *brine* sehingga tidak menjadi gel/bubur dikarenakan temperatur suhu terlalu dingin.

4 Tahap IV (Proses Perendaman)

Proses perendaman es balok apabila sudah terbentuk (membeku), maka proses selanjutnya adalah pengangkatan *ice can* dari *brine tank* dan dilakukan perendaman di air normal pada *Dip Tank* (tangki pelepas es), yang bertujuan agar sisi es balok terluar mencair, sehingga es balok tersebut mudah terlepas dari *ice can*.

5 Tahap VI (Proses Pelepasan)

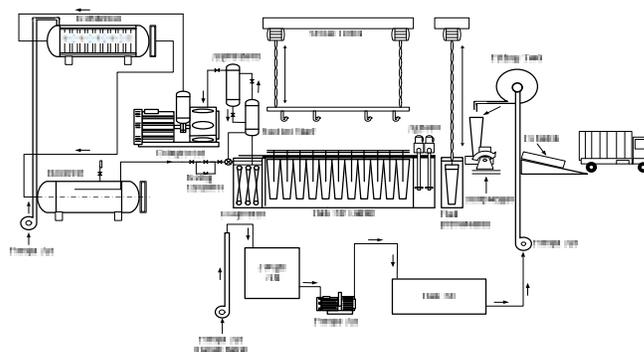
Proses pelepasan setelah sisi es balok mencair, kemudian es diangkat dari *ice can* dengan menggunakan rei, setelah es balok keluar maka diangkat kebagian penyortiran dengan menggunakan peluncur es (*can dumper*).

6 Tahap VI (Proses Penyortiran)

Es balok yang sudah terlepas dari *ice scan* kemudian disortir untuk memperoleh es balok yang memiliki kriteria layak untuk dijual ke konsumen.

Hasil produksi es balok yang dihasilkan rata-rata memiliki berat 60kg perbatang. Dengan kapasitas produksi es balok sebanyak 2000 lebih es balok setiap hari. Angka ini berdasarkan kapasitas mesin produksi yang berkapasitas 120 ton.

Secara teknis, jika seluruh komponen yang di jalankan tidak sesuai seperti aturan yang telah ditentukan (salah perhitungan), proses produksi es tidak akan trcapati dengan maksimal, bahkan bisa memerlukan waktu yang lama sehingga tidak efisien, oleh karena itu; penentuan kerja, perhitungan dan pemeriksaan spesifikasi teknis dari komponen-komponen tersebut menjadi sangat penting. Sehingga bisa mendongkrak nilai jual produk.



Gambar 2. Diagram Alur Proses

3. Analisis Biaya PT. Es Muda Perkasa

Analisis biaya ini akan dibutuhkan dalam penetapan harga penjualan produk seperti biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan PT. Es Muda Perkasa selama proses produksinya.

1. Biaya Variabel

Biaya variabel akan menampilkan komponen biaya yang berpengaruh pada penetapan harga, diantaranya data biaya bahan baku dan biaya *overhead* variable produksi. Ada 3 bahan baku yang diperlukan pada proses pembuatan batu bata, antara lain yaitu:

1. Air
2. Garam
3. Amoniak

Berikut hasil data harga dan penggunaan bahan baku yang didapat dari PT. Es Muda Perkasa pada tabel 3 berikut:

Tabel 3. Data Jumlah Bahan Baku dan Total Harga

Bahan Baku/bulan				
No	Bahan Baku	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Total biaya (Rp)
1.	Air	10 kubik		10.000.000
2	Garam	3 ton	3500/kg	1.500.000
3	Armoniak	80 kg	13000	1.400.000
Total				12.900.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa 2018

Biaya *overhead* variabel ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya penggunaan kayu bakar, dan pemakaian listrik. Berikut hasil data biaya *overhead* variabel pada tabel 4 berikut:

Tabel 4. Biaya *Overhead* Variabel

No	Item kegiatan	Biaya Variabelbulan oktober (Rp)
1.	Penggunaan bahan bakar	2000.000
2.	Penggunaan listrik	25000.000
Total		2.7000.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa 2018

Hasil rekapitulasi untuk biaya variabel yang terdiri dari biaya bahan baku dan biaya *overhead* produksi pada tabel 5 berikut:

Tabel 5. Rekapitulasi Total Biaya Variabel

No	Jenis biaya	Jumlah biaya (Rp)
1.	Bahan baku	12.900.000
2	<i>Overhead</i>	27.000.000
Total		39.900.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa 2018

Berdasarkan tabel di atas, dapat dijelaskan bahwa total biaya bahan baku sebesar Rp. 12.900.000, sedangkan biaya *overhead* pabrik adalah sebesar Rp. 27.000.000,-

2. Biaya Tetap

Pada biaya tetap selama produksi akan menampilkan komponen biaya yang berpengaruh pada penetapan harga diantaranya biaya pekerja langsung, biaya *overhead* tetap, dan biaya tetap lainnya.

a. Biaya Pekerja Langsung

Dalam setiap proses produksi diperlukan pekerja langsung, pekerja langsung adalah dimana pekerja yang langsung bekerja pada tempat proses produksi berlangsung. Berikut hasil data untuk biaya pekerja langsung pada tabel 6 berikut:

Tabel 6. Rekapitulasi Biaya Pekerja Langsung

No	Kegiatan	Jumlah	Total biayabulan Oktober (Rp)
1	Melakukan produksi es hingga selesai proses produksinya.	14orang	28.000.000
Total			28.000.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa 2018

Tabel 7 Biaya Perawatan

N	Item	Jenis	frekuensi	Total
---	------	-------	-----------	-------

o		perawatan	i	biaya bulanan (Rp)
1.	Mobil panther	Service rutin	1 kali	5.000.000
2.	Mesin Compresol	Service rutin	1 kali	20.000.000
Total				25.000.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa 2018

b. Biaya Alat Bantu

Alat bantu sangat dibutuhkan untuk dapat menunjang jalannya proses produksi agar tidak terjadi keterlambatan produksi. Hasil untuk biaya alat bantu lihat pada tabel 8 berikut:

Tabel 8. Biaya Alat Bantu

No	Item	Jmlh	Harga (Rp)	Total biaya (Rp)	Depresiasi (Rp)	Depresiasi bulan (Rp)	Total depresiasi (Rp)
1	Pompa air	1 bh	400.000	400.000	200.000	16.666,67	16.666,67
2	Derek	2 bh	5000.000	10.000.000	5000.000	416.666,67	833.333,33
Total							850.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa 2018

Tabel 9. Rekapitulasi Biaya *Overhead* Tetap

No	Item kegiatan	Biaya <i>overhead</i> (Rp)
1.	Biaya perawatan	25.000.000
2.	Biaya alat bantu	850.000
Total		25850.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa 2018

c. Biaya Tetap Lain

Biaya tetap lain merupakan biaya secara rutin dikeluarkan perusahaan dalam setiap bulannya diantaranya gaji pekerja tidak langsung, depresiasi kendaraan, biaya pajak kendaraan, dan biaya administrasi dan pemasaran.

1) Gaji pekerja tidak langsung

Pekerja tidak langsung merupakan pekerja yang bekerja diluar pekerja langsung. Berikut data gaji pekerja tidak langsung bisa diketahui melalui tabel 10 berikut:

Tabel 10. Biaya Pekerja Tidak Langsung

Jabatan	Kebutuhan orang	Gaji bulan (Rp)	Total biaya (Rp)
Supir	1 orang	1.200.000	1.200.000
Kenek	1 orang	720.000	720.000
Total			1.920.000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa 2018

2) Depresiasi Kendaraan

Jenis kendaraan yang dimiliki PT. Es Muda Perkasa adalah mobil panther tahun 2000 yang dibeli dengan harga beli. Rp. 60.000.000, umur pakai 10 tahun dengan depresiasi kendaraan perbulan sebesar Rp. 250.000.

3) Depresiasi Mesin

Jenis mesin yang dimiliki PT. Es Muda Perkasa adalah mesin compresol tahun 2012 yang dibeli dengan harga beli. Rp. 12.000.000, umur pakai 10 tahun dengan depresiasi mesin perbulan sebesar Rp. 50.000.

4) Biaya Pajak Kendaraan

Biaya pajak kendaraan termasuk dalam biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh perusahaan tiap tahunnya. Biaya pajak yang dikeluarkan oleh perusahaan sebesar Rp. 1.000.000/tahun, atau Rp.

$1.000.000/12$ bulan = 83.333,33 setiap bulan selama 12 bulan.

5) Biaya Administrasi dan Pemasaran

Selain biaya produksi, terdapat biaya yang juga bias mempengaruhi harga pokok produk yang dihasilkan. Berikut hasil data biaya administrasi dan pemasaran dapat dilihat pada tabel 11 berikut:

Tabel 11 Biaya Administrasi dan Pemasaran

No	Item kegiatan	Total biaya bulan Oktober (Rp)
1.	Telepon	1.000.000
2.	Alat tulis kantor	50.000
3.	Keperluan air minum (12 galon)	36.000
Total		1086000

Sumber :PT. Es Muda Perkasa 2018

Total biaya tetap mencakup jumlah dari biaya overhead tetap dan biaya tetap lain. Rekapitulasi untuk total biaya overhead tetap bisa diketahui melalui tabel 12 berikut:

Tabel 12. Rekapitulasi Total Biaya Tetap

No	Jenis biaya	Jumlah biaya
1.	Pekerja langsung	28.000.000
2.	Overhead tetap	27000.000
3.	Biaya pekerja tidak langsung	1.920.000
4.	Administrasi dan pemasaran	1086000
5.	Pajak kendaraan	83.333,33
6.	Depresiasi mobil panther	250.000
7.	Depresiasi mesin compresol	50.000
Total		66.639,333

Sumber :PT. Es Muda Perkasa 2018

Tabel 13. Rekapitulasi Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel

No	Jenis biaya	Total Biaya (Rp)
1.	Biaya tetap	66.639333
2.	Biaya variable	12.900.000
Total		79.539.333

Sumber :PT. Es Muda Perkasa 2018

4. Perhitungan *Break Even Point*

Pada perhitungan harga jual ini adalah proyeksi terhadap harga jual produk es balok dan perhitungan harga pokok.

1. Perhitungan Harga Pokok Produk

Pada metode perhitungan laba menggunakan perhitungan titik balik modal, yang mana kondisi perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan kerugian terhadap modal yang telah dikeluarkan selama produksi. Perhitungan biaya pokok produk meliputi biaya-biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Rumus untuk melakukan perhitungan harga pokok produk (HPP) adalah sebagai berikut:

$$HPP = \frac{\text{biaya variabel} + \text{biaya tetap}}{\text{jumlah produksi}}$$

$$HPP = \frac{59.900.000 + 66.639,333}{2400}$$

$$HPP = \frac{44391,389}{2400}$$

$$HPP = \text{Rp. } 18,496/\text{batang}$$

2. Perhitungan *Target Profit Pricing*

Perhitungan *target profit pricing* di peroleh setelah analisa harga pokok produksi dengan melakukan perhitungan terhadap harga jual produk bersama persentase keuntungan yang diinginkan. Perhitungan harga jual dengan keuntungan 10%

dengan menggunakan metode persamaan sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \frac{\text{harga pokok}}{(1 - \% \text{laba})}$$

$$\text{Harga jual} = \frac{18,496412}{(1 - 10\%)}$$

$$\text{Harga jual} = \frac{18,496412}{0,9}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 20,551/\text{batang}$$

Perhitungan harga jual dengan keuntungan 15% menggunakan metode *Target Profit Pricing* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \frac{\text{harga pokok}}{(1 - \% \text{laba})}$$

$$\text{Harga jual} = \frac{18,496412}{(1 - 15\%)}$$

$$\text{Harga jual} = \frac{18,496412}{0,85}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 21,760/\text{batang}$$

Perhitungan harga jual dengan keuntungan 20% menggunakan metode *Target Profit Pricing* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \frac{\text{harga pokok}}{(1 - \% \text{laba})}$$

$$\text{Harga jual} = \frac{18,496412}{(1 - 20\%)}$$

$$\text{Harga jual} = \frac{18,496412}{0,8}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 23,120/\text{batang}$$

3. Perhitungan *Break Even Point*

Perhitungan titik impas perusahaan merupakan kondisi pendapatan dan biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan yaitu sama atau seimbang sehingga tidak mendapat keuntungan atau kerugian.

BEP merupakan analisis terhadap proyeksi banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau balik modal. Dengan melakukan perkiraan titik impas, maka perusahaan dapat mengetahui pengembalian modal dari hasil penjualan dengan pengeluaran. Persamaan terhadap analisa titik impas sebagai berikut:

1. BEP Unit: titik pulang pokok yang dinyatakan dalam jumlah penjualan produk di nilai tertentu.
2. BEP Rupiah: titik pulang pokok yang dinyatakan dalam jumlah penjualan atau harga penjualan produk tertentu.

Rumus /cara menghitung BEP:

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga perunit} - \text{biaya variabel}}$$

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{kontribusi margin perunit}/\text{hargaperunit}}$$

Dari data biaya tetap dan biaya variabel, maka selanjutnya kita dapat menghitung BEP (*break even point*) dalam unit dan rupiah sebagai berikut:

Dengan persamaa $Y = cx - bx - a$, BEP tercapai bila $Y = 0$, maka dalam hal ini adalah:

$$c = \text{Rp. } 18,496412 / \text{batang}$$

$$x = 2400 \text{ batang}$$

$$a = \text{Rp. } 66.639,333$$

$$bx = \text{Rp. } 39.900.000$$

$$b = \frac{bx}{x}$$

$$b = \frac{39.900.000}{2400} = 16,625$$

selanjutnya,

$$BEP \text{ Unit} = \frac{a}{(c - b)}$$

$$BEP \text{ Unit} = \frac{66.639,333}{(18,496412 - 16,625)}$$

$$= \frac{66.639,333}{18,479,787}$$

$$= 2400 \text{ batang}$$

Dalam rupiah dapat dihitung sebagai berikut:

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{a}{1 - \frac{b}{c}}$$

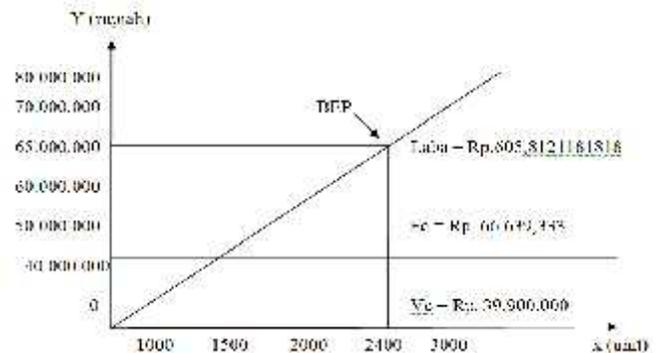
$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{66.639,333}{1 - \frac{16,625}{18,496412}}$$

$$= \frac{66.639,333}{1 - 0,89}$$

$$= \frac{66.639,333}{0,11}$$

$$= \text{Rp. } 605,812$$

Untuk lebih jelas kapan titik *break even point* (BEP) pada PT. Es Muda Perkasa maka dapat dilihat pada gambar 3 berikut:



Gambar 3. Grafik *Break Even Point*

Dari hasil analisis *break even point* di atas bisa kita lihat untuk mendapatkan titik impas (*break even point*) maka PT. Es Muda Perkasa harus menjual produk es balok sebesar 2400 batang es balok dengan omzet yang harus diperoleh untuk BEP adalah sebesar Rp.605,812 dengan harga jual es balok sebesar Rp. 18,496412/batang hal ini tentu berbanding terbalik dengan hasil perhitungan dengan menggunakan metode *Target Profit Pricing*.

Penentuan harga yang ditetapkan oleh perusahaan pada saat ini masih rendah yaitu Rp. 16000/batang dibandingkan dengan harga yang dilakukan dengan metode *Target Profit Pricing* yaitu dengan harga pokok produk sebesar Rp.18,496/batang dengan asumsi keuntungan Rp.20,551/batang untuk keuntungan sebesar 10%, selanjutnya Rp.21,760/batang untuk keuntungan sebesar 15% dan Rp.23,120/batang untuk keuntungan sebesar 20%.

PENUTUP

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, untuk mendapatkan titik impas (*break even point*) maka PT. Es Muda Perkasa harus menjual produk es

balok sebanyak 2400 batang es balok dengan omzet yang harus diperoleh untuk BEP adalah sebesar Rp.605,8121181818 dengan harga jual es balok sebesar Rp. 18,496412/batang.

2. Saran

Berikut ini merupakan saran – saran yang dapat diberikan penulis berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, yaitu:

- 1) PT. Es Muda Perkasa sebaiknya melakukan pencatatan mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi setiap bulannya, serta penjualan yang terjadi setiap bulannya, sehingga dapat melakukan pengklasifikasian biaya – biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel, untuk dapat melakukan perhitungan *break even point*, agar perolehan laba lebih maksimal.
- 2) PT. Es Muda Perkasa juga sebaiknya mempertahankan dan memperbanyak produksinya karena berdasarkan analisis *break even point* yang telah dilakukan oleh penulis produksi es balok memiliki daya jual yang tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma. Buchari dan Ratih Hurriyati. 2008. *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Damayanti. dan Christomo. 2014. Analisa Biaya Permintaan terhadap Penetapan Harga Marginal Unit Rumah di Perumahan Royal Regency. Lumajang. *Jurnal Teknik Pomits*. Vol 3. No 1.
- Daryanto. 2011. *Manajemen Pemasaran: Sari Kuliah*. Bandung: Satu Nusa
- Djarwanto dan Pangestu Subagyo. 2002. *Statistik Induktif*. Edisi ke empat. Cetakan Keempat. BPFE. Yogyakarta.
- Ferdinand. A. 2006. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Univ. Diponegoro.
- Fransisca. Agnes. 2011. Perhitungan Harga Pokok Produksi Kain Yang Sebenarnya Untuk Penetapan Harga Jual. (Studi Kasus Pada PT. Panca Mitra Sandang Indah). *Jurnal Ilmiah Akuntansi* Nomor 4 Tahun ke 2.
- Garrison. R. H. 2003. *Managerial Accounting*. Institut Teknologi Bandung. Bandung: Penerbit Erlangga.
- Herjanto. Eddy. 2007. *Manajemen Operasi*. Edisi Ketiga. Jakarta: Grasindo
- Kotler Philip. Amstrong Gary. 2013. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi Ke-12. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler. a Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi Indonesia. Edisi Milenium. Edisi Kesepuluh. Penerbit PT. Prenhallindo. Jakarta.
- Kotler. b Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Jilid II. Edisi Indonesia. Edisi Milenium. Edisi Kesepuluh. Penerbit PT. Prenhallindo. Jakarta.
- Kotler. Philip And Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12. Jilid 1. Jakarta; Erlangga.
- Muhammad DY. Novirani. Adi Anto. Penetapan Harga Jual Batu Bata Menggunakan Metode Target Profit Pricing. *Jurnal Teknik Industri*. Institut Teknologi Nasional (Itenas) Bandung. Vol. 02. NO. 03.

Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Sukirno. Sadono. 2012. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Cetakan ke-19 dan ke-27.

Supiadi. 2014. Perlindungan Hukum Terhadap Pemenuhan Hak-Hak PDAM Kota Samarinda. *Jurnal Beraja Niti*. Vol 3(7): 1-23

Tjiptono. Fandy. (2011). *Strategi Pemasaran*. Edisi 3. Yogyakarta : ANDI