

Analisis *Break Even Point* (BEP) pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir

**Andi Suhendri,
Sopian**

STIE Mulia Darma Pratama

ABSTRAK

Hasil analisis menunjukkan bahwa titik break even pada penjualan (IDR) dari Januari sampai Maret 2015 berfluktuasi seperti yang terlihat dari Januari hingga Februari meningkat, yaitu dari Rp.14.339.687,39 menjadi Rp.14.573.272,88 dan imbalan Maret menurun dari Rp.14.573.272,88 menjadi Rp.14.540.317,17. Berdasarkan analisis yang dilakukan, biaya yaitu variabel berfluktuasi dari Rp.4.924.952. pada bulan Januari menjadi Rp.6.425.115 pada bulan Februari dan kemudian jatuh ke Rp.5.662.069 pada bulan Maret sehingga biaya cukup variabel yang mempengaruhi tingkat break even, sedangkan biaya tetap tidak mempengaruhi tingkat break even, itu karena biaya tetap tidak berubah yaitu jumlah Rp.13.900.000 dan penjualan tingkat selalu menurun dari Rp.160.619.281 pada bulan Januari menjadi Rp.139.074.299 pada bulan Februari dan kembali jatuh ke Rp.128.574.217 Maret begitu jelas mempengaruhi tingkat penjualan untuk mencapai titik impas.

Kata Kunci: break even point, biaya tetap, biaya variabel dan tingkat penjualan

ABSTRACT

The analysis showed that the point of break even on sales (IDR) from January to March 2015 fluctuated as seen from January to February increased, namely from Rp.14.339.687,39 to Rp.14.573.272,88 and in March return decreased from Rp.14.573.272,88 to Rp.14.540.317,17. Based on the analysis performed, namely variable costs fluctuated from Rp.4.924.952. in January became Rp.6.425.115 in February and then fell to Rp.5.662.069 in March so the costs is quite variable affecting the level of break even, while the costs still does not affect the level of break even, it is because the fixed costs remain unchanged ie the number Rp.13.900.000 and sales levels are always decreased from Rp.160.619.281 in January became Rp.139.074.299 in February and return fell to Rp.128.574.217 in March so obviously affects the level of sales to break even.

Keywords: break even point, fixed costs, variable costs and the level of sales

PENDAHULUAN

Secara umum setiap perusahaan yang beroperasi pada dasarnya adalah untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin, besar kecilnya laba yang dapat dicapai merupakan suatu ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Mengingat upaya meraih

laba tidak mudah, maka seluruh kegiatan harus direncanakan lebih dahulu dengan baik. Pihak manajemen suatu perusahaan harus mengerahkan dan mengarahkan seluruh unit dalam mencapai laba perusahaan yang diinginkan, sehingga setiap orang dalam perusahaan turut bertanggung jawab. Untuk mendapatkan laba manajer

dapat melakukan beberapa langkah, antara lain:

1. Menurunkan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut mempunyai hubungan yang erat dan saling berkaitan. Biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan langsung mempengaruhi biaya.

Dari uraian di atas dapat dilihat bahwa hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba memegang peranan yang sangat penting, terutama bagi para manajer dalam membuat perencanaan, guna memilih alternatif tindakan perumusan kebijaksanaan yang bersifat komersial untuk masa yang akan datang dan untuk membantu pengambilan keputusan tersebut diperlukan suatu teknik analisis yaitu : *Analisis Break Even Point (BEP)*, menurut Riyanto (1995:359) “Analisis *Break Even Point* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan”. Oleh karena itu *analisis break even* mempelajari hubungan antara biaya-keuntungan-volume kegiatan, maka analisis *break even* sering pula disebut : “*cost – profit – volume analisis (C.P.V. analisis)*”. Dalam perencanaan keuntungan, analisis *break even* merupakan “*profit – planning approach*” yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*cost*) dengan penghasilan penjualan *revenue*.

Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja maka tidak akan muncul masalah II dalam perusahaan

tersebut. Masalah BEP muncul apabila suatu perusahaan disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Break Even dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau impas ($Total\ revenue = Total\ cost$) (Munawir, 1983:185).

Penggunaan analisis titik impas menurut Kasmir (2014:334) memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu:

1. Mendesain spesifikasi produk
2. Menentukan harga jual per satuan
3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
4. Memaksimalkan jumlah produksi
5. Merencanakan laba yang diinginkan

Salah satu perusahaan yang perlu untuk menyusun BEP adalah PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk atau yang sering kita sebut dan kenal dengan Alfamart, merupakan perusahaan retail dengan maskotnya “Albi” yang didirikan pada tahun 1989 oleh Djoko Susanto dan keluarga.

Tidak jauh berbeda dengan perusahaan-perusahaan lainnya, Alfamart tentunya juga mempunyai jumlah pendapatan-pendapatan dan pengeluaran-pengeluaran yang harus dipenuhi. Semakin meningkat jumlah pendapatan maka semakin tinggi pula laba yang akan dihasilkan, hal tersebut tentunya diiringi oleh pengeluaran biaya yang ada, semakin baik manajemen yang dilakukan terhadap biaya pengeluaran maka akan semakin baik pula arus keuangan yang dimiliki oleh perusahaan.

Berikut adalah data penjualan PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir.

Tabel 1. Penjualan Yang Didapatkan Dalam Rupiah PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir Periode bulan Januari-Maret 2015

Bulan	Penjualan (Rupiah)
Januari	160.619.281
Februari	139.074.299
Maret	128.574.217
Total	428.267.797

Sumber : PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa penjualan (pendapatan) yang dihasilkan setiap bulannya mengalami penurunan. Hal ini dapat dilihat dari penurunan yang terjadi selama bulan Januari ke Februari yaitu dari 160.619.281 menjadi 139.074.299 sehingga mengalami penurunan sebesar 21.544.982, begitu juga pada bulan Maret penjualan yang didapatkan dibandingkan dengan bulan Februari juga mengalami penurunan yaitu dari 139.074.299 menjadi 128.574.217 sehingga penurunan yang terjadi sebesar 10.500.082.

Sebagaimana fenomena yang diungkap di atas, maka penelitian ini dilakukan untuk menunjukkan bahwa pentingnya analisis *break even point* (BEP) terhadap perusahaan PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir, maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian analisis *break even point* (BEP) pada pt. sumber alfaria trijaya, tbk cabang payaraman, ogan ilir. Permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: a) Pada tingkat penjualan berapakah PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir mengalami Impas (*break even*)? b) Bagaimana pengaruh perubahan biaya variabel, biaya tetap dan tingkat penjualan terhadap tingkat *Break Even Point*? Tujuan Penelitian dalam penelitian ini sebagai berikut : a) Untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapakah PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir akan mengalami impas (*break even*).b) Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh biaya variabel, biaya tetap dan tingkat

penjualan akan mempengaruhi perolehan laba pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir.

KAJIAN TEORITIS

Analisi Break Even

Analisa *break even* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.

Menurut Munawir (2002) titik *break even point* atau titik pulang pokok dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (total penghasilan = total biaya). Menurut Abdullah (2004) Analisis *brea keven point* disebut juga *cost volume profit analysis*. Arti penting analisis *break even point* bagi manajer perusahaan dalam pengambilan keputusan keuangan adalah sebagai berikut:

1. Guna menetapkan jumlah minimal yang harus diproduksi agar perusahaan tidak mengalami kerugian
2. Penetapan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba tertentu
3. Penetapan seberapa jauhkah menurunnya penjualan bisa ditolerir agar perusahaan tidak menderita rugi

Menurut Djarwanto (2002) *break even point* adalah suatu keadaan impas yaitu apabila telah disusun perhitungan laba dan rugi suatu periode tertentu, perusahaan tersebut tidak mendapat keuntungan dan sebaliknya tidak menderita kerugian. Menurut Harahap (2004) *break even point* berarti suatu keadaan dimana perusahaan

tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi ini dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya (biaya tetap dan biaya variabel) sama dengan biaya total penjualan sehingga tidak ada laba atau rugi

Analisis BEP berguna apabila beberapa asumsi dasar dipenuhi. Asumsi-asumsi tersebut adalah:

1. Biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dapat dikelompokkan dalam biaya variabel dan biaya tetap.
2. Besarnya biaya variabel secara total berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap.
3. Besarnya biaya tetap secara total tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
4. Jumlah unit produk yang terjual sama dengan jumlah per unit produk yang di produksi.
5. Harga jual produk per unit tidak berubah dalam periode tertentu.
6. Perusahaan hanya memproduksi satu jenis produk, apabila lebih dari satu jenis komposisi masing-masing jenis produk dianggap konstan (tetap)

Analisa BEP juga dapat digunakan oleh pihak manajemen perusahaan dalam berbagai pengambilan keputusan dalam berbagai pengambilan keputusan, antara lain mengenai;

1. Jumlah minimal produk yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian
2. Jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian
3. Besarnya penyimpanan penjualan berupa penurunan volume yang terjual agar perusahaan tidak menderita kerugian.

4. Untuk mengetahui efek perubahan harga jual, biaya maupun volume penjualan terhadap laba yang diperoleh.

BEP juga dapat digunakan dengan dalam tiga cara terpisah, namun ketiganya saling berhubungan, yaitu untuk:

1. Menganalisa program otomatisasi dimana suatu perusahaan akan beroperasi secara lebih mekanis dan otomatis dan mengganti biaya variabel dan biaya tetap.
2. Menelaah dampak dari perluasan tingkat operasi secara umum
3. Untuk membuat keputusan tentang produk baru yang harus dicapai jika perusahaan menginginkan BEP dalam suatu proyek yang diusulkan.

Kelemahan Analisa BEP

Sekalipun analisa BEP ini banyak digunakan oleh perusahaan, tetapi tidak dapat dilupakan bahwa analisa ini mempunyai beberapa kelemahan. Kelemahan utama dari analisa BEP ini antara lain: asumsi tentang linearity, klasifikasi cost dan penggunaannya terbatas untuk jangka waktu yang pendek. Asumsi-asumsi dasar analisa BEP

1. Menentukan posisi laba rugi perusahaan
2. Menentukan penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian
3. Menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu

Komponen yang berperan pada BEP

Komponen yang berperan pada BEP yaitu biaya, biaya yang dimaksud adalah biaya variabel dan biaya tetap, dimana pada prakteknya untuk memisahkan atau menentukan suatu biaya itu biaya variabel atau tetap bukanlah pekerjaan yang mudah dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produksi jadi kalau tidak produksi maka tidak ada biaya ini.

Salah satu tujuan perusahaan adalah mencapai laba atau keuntungan sesuai dengan pertumbuhan perusahaan. Untuk mencapai laba yang semaksimal mungkin

dapat dilakukan dengan tiga langkah sebagai berikut,yaitu:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasional serendah-rendahnya dengan mempertahankan tingkat harga, kualitas dan kuantitas.
2. Menentukan harga dengan sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume kegiatan semaksimal mungkin.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode historis, yaitu metode yang menggunakan data-data masa lampau yang telah terjadi untuk diambil

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana:

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

S = Volume Penjualan

Sedangkan untuk menghitung keuntungan yang diharapkan dihitung dari rata-rata BEP dengan rumus sebagai berikut:

$$\bar{x} = \frac{(X_1 + X_2 + \dots + X_n)}{n}$$

dimana:

\bar{x} = Rata-rata hitung

n = Jumlah data

dan untuk mencari batas penjualan minimal digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Sales Minimal} = \frac{FC + \text{Rata - rata BEP}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Manajemen rantai pasokan yang baik menjamin ketersediaan barang dalam jumlah yang memadai di setiap gerai pada setiap saat serta memastikan perputaran persediaan barang yang efisien dan tepat waktu untuk mewujudkan tingkat pelayanan dan harga yang optimal bagi pelanggan. Pengelolaan gerai Alfamart yang tersebar dengan cakupan wilayah yang luas membutuhkan manajemen rantai pasokan yang baik dan terencana. Manajemen rantai pasokan yang

datanya yang dipergunakan sebagai pembanding data sekarang. Selain itu juga didukung dengan metode kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif adalah suatu metode yang menggunakan data dalam bentuk bilangan sedangkan metode kualitatif adalah semua data diolah dan dianalisis berdasarkan teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan.

Metode Analisis Data yang digunakan adalah BEP dalam rupiah adalah titik pokok yang dinyatakan dalam jumlah penjualan atau harga penjualan (P) tertentu. Adapun rumus yang dipakai dalam penelitian ini untuk menghitung titik impas (*Break Even Point*) pada penjualan (*sales*) dalam rupiah adalah sebagai berikut:

baik menjamin ketersediaan barang dalam jumlah yang memadai di setiap gerai pada setiap saat serta memastikan perputaran persediaan barang yang efisien dan tepat waktu untuk mewujudkan tingkat pelayanan dan harga yang optimal bagi pelanggan. Pemilihan lokasi gudang yang tepat di tengah jaringan gerai yang tersebar luas merupakan salah satu strategi manajemen rantai pasokan.

Seiring dengan pertumbuhan jumlah gerai yang meningkat pesat, upaya penyediaan gudang menjadi prioritas

Perseroan. Pada tahun 2013, Perseroan membangun 3 gudang baru di Jambi, Pekanbaru dan Banjarmasin, untuk mendukung pertumbuhan gerai Alfamart di luar Jawa. Sampai dengan saat ini Perseroan telah mengoperasikan 24 gudang yang melayani gerai Alfamart di berbagai wilayah di Indonesia.

Setiap gudang dirancang untuk dapat melayani kebutuhan pasokan bagi sekitar 200-600 gerai. Untuk menjamin efisiensi dan kecepatan pelayanan, Perseroan mengembangkan dan mengimplementasikan Sistem Teknologi Informasi Komunikasi (TIK) yang terintegrasi untuk meningkatkan kapabilitas gudang.

Dalam rangka meningkatkan kinerja gerai dan gudang, Perseroan merancang program-program, antara lain:

1. Insentif kinerja toko dan gudang bagi karyawan
2. Insentif bagi gerai dan gudang yang mencapai penjualan tertinggi
3. Kompetisi omzet penjualan produk tertentu yang telah ditetapkan.

Analisis Penerimaan PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir

Alfamart cabang Payaraman, Ogan Ilir sebagai perusahaan retail yang menjual berbagai macam produk memiliki pendapatan atau penerimaan perhari, berikut data penerimaan yang didapatkan yang dirangkum dalam total perbulan dalam jangka waktu tiga bulan yaitu dari Januari 2015-Maret 2015.

Tabel 3. Data Jumlah Penerimaan (Rupiah) PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir Periode Januari-Maret 2015

Bulan	Penjualan (Rupiah)
Januari	160.619.281
Februari	139.074.299
Maret	128.574.217
Total	428.267.797

Sumber: PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pendapatan (penerimaan) yang dihasilkan setiap bulannya mengalami penurunan. Hal ini dapat dilihat dari penurunan yang terjadi selama bulan Januari ke Februari yaitu dari 160.619.281 (37,504% dari total pendapatan selama 3 bulan) menjadi 139.074.299 sehingga mengalami penurunan sebesar 21.544.982, begitu juga pada bulan Maret penjualan yang didapatkan dibandingkan dengan bulan Februari juga mengalami penurunan yaitu dari 139.074.299 (32,474% dari total pendapatan selama 3 bulan) menjadi 128.574.217 (30,022% dari total pendapatan selama 3 bulan) sehingga penurunan yang terjadi sebesar 10.500.082. Jadi dapat dikatakan bahwa penerimaan yang terjadi selama tiga bulan yaitu dari

Januari sampai Maret selalu terus mengalami penurunan.

Analisis Biaya Tetap PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir

Sama seperti dengan perusahaan-perusahaan lainnya, PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir juga memiliki jenis biaya tetap yang selalu dikeluarkan setiap bulannya. Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat atau menurun. Besarnya biaya tetap yang dikeluarkan selama bulan Januari-Maret 2015 pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4. Data Pengeluaran Biaya Tetap PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir Periode Januari-Maret 2015

No	Jenis Biaya	Bulan		
		Januari	Februari	Maret
1	Gaji Karyawan	11.050.000	11.050.000	11.050.000
2	Sewa Tanah	2.500.000	2.500.000	2.500.000
3	Uang Keamanan	350.000	350.000	350.000
	Total	13.900.000	13.900.000	13.900.000
Total Biaya Tetap Januari - Maret 2015		41.700.000		

Sumber : Data Alfamart Cabang Payaraman yang sudah diolah

Berdasarkan data diatas dapat dilihat bahwa total biaya tetap yang dikeluarkan oleh PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir selama 3 bulan yaitu dari Januari-Maret 2015 sebesar 41.700.000 dan biaya tetap yang dikeluarkan setiap bulannya selalu sama, tidak mengalami kenaikan dan tidak pula mengalami penurunan. Untuk pengeluaran biaya tetap terbesar adalah pada Gaji Karyawan yaitu 33.150.000 atau sebesar 79,496% dari total pengeluaran biaya selama 3 bulan sedangkan pengeluaran biaya tetap terkecil yang dikeluarkan oleh PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir adalah pada Uang Keamanan yaitu sebesar 1.050.000 atau 2,518% dari total pengeluaran tetap dari 3 bulan.

Analisis Biaya Variabel Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir

Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir jumlah jenis biaya yang ada pada pengeluaran variabel jauh lebih banyak daripada jumlah jenis biaya tetap yang ada. Biaya variabel merupakan biaya yang totalnya meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas. Berikut data biaya pengeluaran-pengeluaran yang bersifat variabel yang ada pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir selama 3 bulan yaitu bulan Januari-Maret 2015.

Tabel 5. Data Pengeluaran Biaya Variabel Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir Periode Januari-Maret 2015

No	Jenis Biaya	Bulan		
		Januari	Februari	Maret
1	Listrik	3.176.452	5.081.715	4.191.569
2	Telepon	64.300	56.800	153.500
3	Iuran Lingkungan	0	0	0
4	Retribusi Lingkungan	0	0	0
5	Transport	123.000	105.000	65.000
6	Pembersih Lantai	41.900	33.700	41.500
7	Pembersih Kaca	18.800	19.400	19.500
8	Detergent	0	0	0
9	Sabun Cream	0	0	0
10	Pewangi Ruangan	26.300	21.700	25.300
11	Kain Lap	20.000	0	0
12	Sabut	0	0	0
13	Sapu, Gagang & Kain Pel	21.000	0	20.000
14	Kanebo	20.200	0	4.000
15	Pengki	0	0	0

16	Tali Rafia	17.800	19.600	23.000
17	Karet Gelang	0	0	0
18	Selotip dan Lakban	0	16.800	0
19	Staples & Isi Staples	3.800	16.400	16.700
20	Kertas & Buku Tulis	33.500	76.500	8.500
21	Spidol, Ballpoint, Tinta, Tp-ex	0	7.500	11.500
22	Cutter & Isi Cutter	10.000	10.000	0
23	Fotocopy	32.000	17.500	16.000
24	Air Mineral	37.900	37.500	36.000
25	Laminating	33.000	31.000	0
26	Keperluan Karyawan SO Grand	0	0	0
27	Bensin dan Oli Untuk Genset	1.225.000	570.000	1.030.000
28	Modem	0	280.000	0
29	Maintenance	20.000	24.000	0
Total		4.924.952	6.425.115	5.662.069
Total Biaya Variabel 3 Bulan				17.012.136

Sumber : Data Alfamart Cabang Payaraman yang sudah diolah

Jumlah biaya variabel PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir dari bulan Januari-Maret 2015 mengalami fluktuasi, terlihat pada bulan Januari ke Februari mengalami kenaikan sedangkan pada bulan Maret kembali mengalami penurunan yang pesat bahkan lebih rendah dari bulan Januari. Hal ini disebabkan karena adanya beberapa jenis biaya yang selalu berubah secara signifikan sehingga memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap total jumlah biaya yang dikeluarkan setiap bulannya, biaya tersebut antara lain: listrik, telepon dan bensin atau oli untuk keperluan genset. Ketiga biaya tersebut sangat berpengaruh besar dalam menentukan besar kecilnya jumlah biaya variabel yang akan dikeluarkan.

Biaya listrik meliputi lampu sebagai penerang (didalam dan diluar alfamart), komputer sebagai alat transaksi dan mengolah data serta freezer/chiller sebagai pendingin minuman. Rata-rata biaya listrik sebagai biaya yang tergolong pada biaya variabel dari bulan Januari-Maret 2015 sebesar Rp. 4.149.912 atau 73,2% dari jumlah biaya variabel. Selain sebagai biaya

yang berpengaruh terhadap pengeluaran variabel, biaya listrik juga merupakan biaya terbesar pada pengeluaran biaya variabel. Rata-rata biaya telepon pada biaya variabel sebagai alat komunikasi yang digunakan dalam kegiatan operasional usaha adalah Rp. 91.533, 333 atau 1,614% dari jumlah biaya variabel. Sedangkan rata-rata biaya bensin dan oli sebagai bahan bakar untuk genset sebagai mesin pembangkit tenaga listrik yang digunakan pada saat listrik padam adalah Rp. 941.666, 666 atau 16,606% dari jumlah biaya variabel.

Sedangkan biaya terkecil yang dikeluarkan PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir pada biaya variabel bahkan tidak mengeluarkan biaya sedikitpun atau 0 (nol) adalah biaya: iuran lingkungan, retribusi lingkungan, detergent, sabun cream, sabut, pengki, karet gelang dan keperluan karyawan SO grand. Kedelapan jenis biaya tersebut untuk bulan Januari-Maret 2015 tidak mengalami pengeluaran biaya sedikitpun atau 0 (nol), sehingga dapat dikatakan biaya-biaya tersebut tidak memiliki pengaruh terhadap pengeluaran biaya variabel.

Analisis Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara pendapatan (penerimaan) total dengan keseluruhan biaya-biaya pengeluaran, dimana merupakan total keseluruhan dari biaya tetap dan biaya

variabel. Keuntungan yang diperoleh PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir dapat dilihat pada tabel berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{- BEP (Rupiah) Bulan Januari} &= \frac{\text{Rp. 13.900.000}}{1 - \frac{\text{Rp. 4.924.952}}{\text{Rp. 160.619.281}}} \\
 &= \text{Rp. 14.339.687,39} \\
 \\
 \text{- BEP (Rupiah) Bulan Februari} &= \frac{\text{Rp. 13.900.000}}{1 - \frac{\text{Rp. 6.425.115}}{\text{Rp. 139.074.299}}} \\
 &= \text{Rp. 14.573.272,88} \\
 \\
 \text{- BEP (Rupiah) Bulan Maret} &= \frac{\text{Rp. 13.900.000}}{1 - \frac{\text{Rp. 5.662.069}}{\text{Rp. 128.574.217}}} \\
 &= \text{Rp. 14.540.317,17}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, bahwa kondisi pada saat *break even* (dalam rupiah) pada bulan Januari, Februari dan Maret berturut-turut adalah Rp. 14.339.687,39; Rp. 14.573.272,88 dan Rp. 14.540.317,17.

Analisis Pengaruh Perubahan Biaya Variabel, Biaya Tetap dan Tingkat Penjualan Terhadap Tingkat Break Even

Untuk biaya variabel pada bulan Januari sebesar Rp. 4.924.952 kemudian mengalami kenaikan sebesar 30,5% atau Rp. 1.500.163 pada bulan Februari sehingga menjadi Rp. 6.425.115, selanjutnya pada bulan Maret menjadi Rp. 5.662.069 atau mengalami penurunan sebesar 11,9% atau Rp. 763.046 sehingga dapat dikatakan bahwa biaya variabel cukup mempengaruhi tingkat *break even*. Sedangkan untuk biaya tetap pada bulan Januari sampai dengan bulan Maret tidak mengalami perubahan sedikitpun, baik mengalami penurunan ataupun peningkatan yaitu tetap pada nilai Rp. 13.900.000 sehingga tidak mempengaruhi tingkat *break even* karena tidak mengalami perubahan. Dan untuk pendapatan (hasil) pada bulan Januari yaitu sebesar Rp. 160.619.281 mengalami penurunan pada bulan Februari sebesar Rp. 13,4% atau Rp. 21.544.982 sehingga menjadi Rp. 139.074.299, dan pada bulan Maret menjadi Rp. 128.574.217 sehingga

mengalami penurunan kembali sebesar Rp. 7,5% atau Rp. 10.500.082 dengan demikian bahwa pendapatan sangat berpengaruh besar pada tingkat *break even* ini disebabkan karena perubahan yang terjadi sangat signifikan dan mencapai puluhan juta rupiah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti titik *Break Even Point* dalam rupiah pada bulan Januari-Maret 2015 serta pengaruh perubahan biaya variabel, biaya tetap serta pendapatan (penjualan) pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat diambil kesimpulan yaitu:

Bahwa pendapatan (penerimaan) yang dihasilkan setiap bulannya mengalami penurunan. Hal ini dapat dilihat dari penurunan yang terjadi selama bulan Januari ke Februari yaitu dari 160.619.281 (37,504% dari total pendapatan selama 3 bulan) menjadi 139.074.299 sehingga

mengalami penurunan sebesar 21.544.982, begitu juga pada bulan Maret penjualan yang didapatkan dibandingkan dengan bulan Februari juga mengalami penurunan yaitu dari 139.074.299 (32,474% dari total pendapatan selama 3 bulan) menjadi 128.574.217 (30,022% dari total pendapatan selama 3 bulan) sehingga penurunan yang terjadi sebesar 10.500.082. Jadi dapat dikatakan bahwa penerimaan yang terjadi selama tiga bulan yaitu dari Januari sampai Maret selalu terus mengalami penurunan.

Selama periode bulan Januari-Maret 2015 biaya tetap yang dikeluarkan PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir selalu tidak mengalami perubahan (tetap) yang terdiri dari 3 jenis biaya yaitu gaji karyawan, sewa tanah dan uang keamanan yaitu masing-masing Rp.11.050.000; Rp.2.500.000 dan Rp.350.000 setiap bulannya. Biaya variabel dari bulan Januari sampai dengan Maret 2015 mengalami fluktuasi yaitu pada bulan Januari ke Februari mengalami kenaikan sebesar 30,5% atau Rp.1.500.163 dari Rp.4.924.952 menjadi Rp. 6.425.115, sedangkan pada bulan Maret menjadi Rp.5.662.069 atau mengalami penurunan sebesar 11,9% atau Rp.763.046 dari Rp.6.425.115 menjadi Rp. 5.662.069.

Keuntungan yang didapatkan setiap bulannya selalu mengalami penurunan, dimana dari Rp. 141.794.329 pada bulan Januari menjadi Rp. 118.749.184 sehingga mengalami penurunan sebesar 16,25% atau Rp. 23.045.145 kemudian mengalami penurunan kembali pada bulan Maret sebesar 8,2% atau Rp. 9.737.036 dari Rp.118.749.184 menjadi Rp. 109.012.148. Hal ini disebabkan karena jumlah penjualan (*sales*) yang didapatkan setiap bulannya semakin menurun sedangkan biaya yang dikeluarkan baik biaya variabel maupun biaya tetap selalu mengalami peningkatan.

Titik *Break Even Point* (dalam rupiah) yang terjadi selama bulan Januari-Maret 2015 juga mengalami fluktuasi yaitu masing-masing Rp. 14.339.687,39; Rp. 14.573.272,88 dan Rp. 14.540.317,17.

Untuk biaya variabel pada bulan Januari sebesar Rp. 4.924.952 kemudian mengalami kenaikan sebesar 30,5% atau Rp. 1.500.163 pada bulan Februari sehingga menjadi Rp. 6.425.115, selanjutnya pada bulan Maret menjadi Rp. 5.662.069 atau mengalami penurunan sebesar 11,9% atau Rp. 763.046 sehingga dapat dikatakan bahwa biaya variabel cukup mempengaruhi tingkat *break even*. Sedangkan untuk biaya tetap pada bulan Januari sampai dengan bulan Maret tidak mengalami perubahan sedikitpun, baik mengalami penurunan ataupun peningkatan yaitu tetap pada nilai Rp. 13.900.000 sehingga tidak mempengaruhi tingkat *break even* karena tidak mengalami perubahan. Dan untuk pendapatan (hasil) pada bulan Januari yaitu sebesar Rp. 160.619.281 mengalami penurunan pada bulan Februari sebesar Rp. 13,4% atau Rp. 21.544.982 sehingga menjadi Rp. 139.074.299, dan pada bulan Maret menjadi Rp. 128.574.217 sehingga mengalami penurunan kembali sebesar Rp. 7,5% atau Rp. 10.500.082 dengan demikian bahwa pendapatan sangat berpengaruh besar pada tingkat *break even* ini disebabkan karena perubahan yang terjadi sangat signifikan dan mencapai puluhan juta rupiah.

DAFTAR PUSTAKA

- Djarwanto, P.S. 2004. *Pokok-pokok Analisa Laporan Keuangan, Edisi Kedua*. Yogyakarta: BPFPE.
- Harahap, Sofyan Shafri. 2004. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir dan Jakfar. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana.
- Kusumawaty, Fikri. 2000. *Analisa Break Even Point*. <http://fitrikusumawaty.blogspot.com/p/analisa-break-even-point-a.html>. 16 April 2015

Munawir S. 1983. *Analisis Laporan Keuangan, Edisi 4*. Yogyakarta: Liberty.

Munawir, S. 2000. *Analisa Laporan Keuangan. Cetakan Kelima*. Yogyakarta: Liberty.

Riyanto, Bambang, 1995. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFU-UGM.