

**SKRIPSI**

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) PADA PABRIK GULA DI  
KABUPATEN TAKALAR**

**MUHAMMAD ALI  
105730440213**



**Untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR  
2018**

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) PADA PABRIK GULA DI  
KABUPATEN TAKALAR**

**MUHAMMAD ALI  
105730440213**

**Untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR  
2018**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Judul Penelitian : Analisis Break Even Poin (BEP) Pada Pabrik Gula Di  
Kabupaten Takalar

Nama Mahasiswa : Muhammad Ali

Nim : 105730 4402 13

Program Studi : Akuntansi

Jenjang Studi : Strata Satu (S-1)

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah di periksa dan diujikan didepan panitia penguji skripsi Strata Satu (S1) pada tanggal 12 Februari 2018 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, Februari 2018

Menyetujui

Pembimbing I

**Drs. H. Sultan Sarda, M.M**

NBM : 1030311

Pembimbing II

**Sitti Zulaeha, S.Pd.M.Si**

NIDN: 0919118704

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi



**Ismail Rasulong, S.E.,M.M**

NBM : 903078

Ketua Jurusan Akuntansi

**Ismail Badollahi, S.E.,M.Si. Ak. CA**

NBM: 1073428



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

**HALAMAN PENGESAHAN**

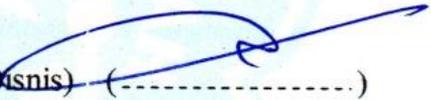
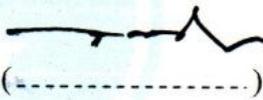
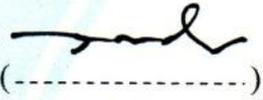
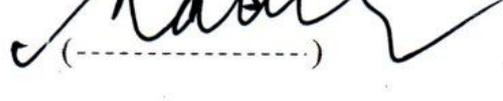
Skripsi atas nama MUHAMMAD ALI dengan No. Stambuk 105730 4402 13 telah diperiksa dan diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 17 Tahun 1439 H/2018 M dan telah dipertahankan didepan penguji pada hari senin, 12 Februari 2018. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

26 Jumadil Awal 1439 H

Makassar,

12 Februari 2018 M

**Panitia Ujian :**

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abd. Rahman Rahim, S.E.,M.M  
(Rektor Unismuh Makassar) 
2. Ketua : Ismail Rasulong, S.E.,M.M  
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
3. Sekretaris : Drs. H. Sultan Sarda, M.M  
(WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
4. Penguji :
  - a. Drs. H. Sultan Sarda, M.M 
  - b. Ismail Badollahi, S.E.,M.Si.,AK.CA 
  - c. Samsul Rizal, S.E.,M.M 
  - d. Drs. H. Hamzah Limpo, M.Si 

## **MOTTO**

*“Maka sesungguhnya beserta kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya beserta kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai, maka tegaklah. Dan kepada Tuhanmu, hendaklah engkau berharap”.(Q.S Al Insyiraah 5-8)*

*Jika salah perbaiki, jika gagal coba lagi, jangan pernah menyerah dan putus asa, karena kerja keras disertai do'a tidak akan mengkhianati hasil*

*Jadilah seperti karang di lautan yang kuat dihantam ombak dan kerjakanlah hal yang bermanfaat untuk diri sendiri dan orang lain, karena hidup hanyalah sekali.*

*Syukuri apa yang kamu raih hari ini, besok tingkatkan atau paling tidak pertahankan karena hidup adalah Anugerah*

## KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena limpahan Rahmat dan Karunia-Nya skripsi yang berjudul “**Analisis Break Even Point (BEP) Pada Pabrik Gula di Kabupaten Takalar** ” dapat diselesaikan. Pelaksanaan penelitian skripsi ini sedikit mengalami kesulitan dan hambatan, namun berkat kerja keras penulis dan adanya bimbingan dan bantuan dari beberapa pihak akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis sadar bahwa skripsi ini dapat terselesaikan seperti sekarang ini karena berkat bantuan dari orang-orang yang selama ini telah membantu, mendukung dan membimbing penulis. Untuk itu penulis tak lupa menyampaikan terimah kasih kepada :

1. Dr. H. Abd Rahman Rahim, SE.,MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Ismail Rasulong, SE., MM selaku Dekan beserta seluruh Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE.,M.Si,Ak.Ca selaku Ketua Jurusan beserta seluruh Dosen Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak dan Ibu Dosen jurusan akuntansi yang telah membimbing dalam kelancaran kegiatan perkuliahan sampai akhir penyelesaian studi.
5. Bapak Drs. H. Sultan Sarda, MM dan Ibu Sitti Zulaeha, S.Pd, M.Si selaku Dosen pembimbing I dan Pembimbing II yang telah banyak membantu

6. penulis melalui saran dan kritik yang diberikan demi kesempurnaan skripsi ini.
7. Serta semua pihak tanpa terkecuali yang turut membantu penulis selama ini namun tidak dapat namun tidak sempat penulis menyebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih jauh dari unsur kesempurnaan, masih banyak terdapat kekeliruan dan kekurangan yang disebabkan oleh keterbatasan ilmu maupun minimnya pengalaman penulis miliki. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritikan dan saran yang bersifat membangun guna kesempurnaan tugas akhir ini.

Semoga segala bentuk bantuan yang penulis terima dan berbagai pihak dibalas oleh Allah SWT dan semoga tugas akhir ini dinilai ibadah di sisi-Nya dan bermanfaat bagi siapa saja yang membutuhkannya, khususnya pada lingkungan Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Akhirnya, semoga segenap aktivitas yang kita lakukan mendapat bimbingan dan Ridho dari-Nya. Amin.

Makassar, Februari 2018

Penulis

## ABSTRAK

**MUHAMMAD ALI. 2018, Stambuk 1057 3044 0213. ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) PADA PABRIK GULA DI KABUPATEN TAKALAR. H. Sultan Sarda, dan Sitti Zulaeha.**

Pabrik Gula takalar Pa'rappunganta, Kecamatan Polombangkeng Utara, Kabupaten Takalar, Propinsi Sulawesi Selatan. Pabrik Gula Takalar dalam menjalankan usahanya menghadapi perubahan jumlah produksi, harga, dan biaya produksi. Perubahan variabel-variabel tersebut akan mempengaruhi tingkat keuntungan dan *Break Even Point* (BEP) yang dicapai perusahaan. Oleh karena itu perlu dilakukan analisis lebih lanjut mengenai titik impas atau BEP serta bagaimana sensitivitasnya terhadap adanya perubahan-perubahan harga, jumlah produksi, dan biaya produksi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besarnya penerimaan dan produksi perusahaan dalam keadaan mencapai *Break Even Point*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Lokasi penelitian yaitu Pabrik Gula Takalar di Kabupaten Takalar. Metode analisis data yang digunakan adalah perhitungan *Break Even Point* dalam unit dan Rupiah, Hasil penelitian yang diperoleh adalah: Secara keseluruhan penerimaan dan produksi gula Pabrik Gula Takalar pada tahun 2012 – 20116 telah mencapai BEP, hal tersebut dapat dilihat dari rata-rata penerimaan dan produksi gula dari Rp. 17.251.829104,71 dan 47.704,54 Kw.

Kata kunci : *Break Even Point, Contribution Margin*

## **ABSTRACT**

**MUHAMMAD ALI. 2018**, Stambuk 1057 3044 0213. **ANALYSIS OF BREAK EVEN POINT (BEP) ON SUGAR FACTORY IN TAKALAR REGENCY.**  
H. Sultan Sarda, and Sitti Zulaeha.

Pa'rappunganta Takalar Sugar Factory, North Polombangkeng Subdistrict, Takalar District, South Sulawesi Province. Takalar Sugar Factory in running its business to face changes in the amount of production, price, and production costs. Changes in these variables will affect the level of profit and Break Even Point (BEP) achieved by the company. Therefore, further analysis is needed on the break even point or BEP and how sensitivity to price changes, production quantity, and production cost.

This study aims to analyze the amount of acceptance and production of the company in the event of achieving Break Even Point. The method used in this research is quantitative descriptive method. The research location is Takalar Sugar Factory in Takalar Regency. The data analysis method used is the calculation of Break Even Point in units and Rupiah. The results obtained are: Overall acceptance and production of sugar Sugar Takalar in the year 2012 - 2016 has reached the BEP, it can be seen from the average of revenue and production sugar from Rp. 17,251,829,104,71 and 47,704,54 Kw.

Keywords: *Break Even Point, Contribution Margin*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
MOTTO .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
ABSTRAK .....	viii
ABSTRACT.....	ix
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Sistematika Penullisan.....	5
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
A. Akuntansi Manajemen.....	6
B. Break Even Point (BOP).....	7
C. Analisis Break Even Point (BEP).....	12
D. Asumsi dan Keterbatasan Analisis Titik Impas.....	14

E. Penelitian Terdahulu.....	16
F. Kerangka Pikir.....	30
G. Hipotesis .....	31
BAB III. METODE PENELITIAN	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	32
B. Metode Pengumpulan Data .....	32
C. Jenis dan Sumber Data .....	33
D. Metode Analisis Data .....	33
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAN	
A. Nama dan Sejarah Singkat Perusahaan .....	35
B. Visi dan Misi Organisasi .....	36
C. Struktur Organisasi.....	36
BAB V. HASIL PENELITIAN	
A. Analisis Biaya Tetap Pabrik Gula Takalar .....	41
B. Analisis Biaya Variabel Pabrik Gula Takalar.....	43
C. Analisis Penerimaan Pabrik Gula Takalar.....	47
D. Analisis <i>Break Even Point</i> .....	50
BAB VI. PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	53
B. Saran .....	53
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Penelitian Terdahulu .....	26
2. Data Biaya Tetap Pabrik Gula Takalar (dalam ribuan rupiah) .....	41
3. Data Biaya Variabel Pabrik Gula Takalar (dalam rupiah) .....	44
4. Data Jumlah Produksi Gula Milik Pabrik Gula, Tetes dan Harga Satuan.....	48
5. Data Penerimaan Pabrik Gula Takalar (dalam ribuan rupiah) .....	49
6. Data Penerimaan Total, Biaya Tetap, Biaya Variabel, <i>Contribution Margin Ratio</i> , BEP( Rupiah) Pabrik Gula Takalar .....	51
7. BEP (Rupiah), Persen Penerimaan Gula, BEP Gula (Rupiah) Dan BEP Gula (Kw) Pabrik Gula Takalar.....	51

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul Gambar	Halaman
1.	Kerangka Pikir .....	31
2.	Struktur Organisasi PG Takalar .....	37

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Era globalisasi yang ditandai dengan semakin meningkatnya perkembangan dunia usaha, adanya perkembangan teknologi yang pesat, serta persaingan yang semakin tajam. Indonesia sebagai salah satu negara berkembang sekarang sedang pesatnya membangun, terutama pembangunan di bidang ekonomi. Dan sektor manufaktur merupakan sektor yang terpengaruh dengan adanya era globalisasi tersebut.

Tingginya tingkat persaingan dalam era globalisasi tersebut telah memaksa manajemen untuk lebih peka dalam mengantisipasi situasi pasar dengan bekerja lebih efektif dan efisien agar dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Manajemen berperan sangat penting karena pihak manajemen dituntut harus mempunyai suatu kemampuan untuk dapat mengantisipasi segala situasi dan melakukan fungsinya dengan baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Fungsi manajemen yang sangat penting adalah perencanaan. Perencanaan pada dasarnya merupakan pemilihan alternatif-alternatif yang mungkin dilaksanakan dengan pertimbangan dan juga tujuan perusahaan dan sumber-sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan serta kendala-kendala yang dihadapi. Perencanaan yang baik akan meningkatkan efisiensi dan pada akhirnya akan meningkatkan laba perusahaan. Tolak ukur keberhasilan manajemen dalam mengelola suatu

perusahaan adalah besar-kecilnya laba yang diperoleh. Laba yang terlampau rendah dapat menyebabkan kegagalan usaha, sebaliknya laba yang terlampau tinggi akan mengarahkan pada persaingan yang semakin ketat. Maka manajemen dapat melakukan berbagai cara untuk merealisasi laba yang diharapkan, misalnya:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sehingga dapat mencapai laba yang dikehendaki perusahaan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebanyak mungkin.

Untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan, dan harga jual dengan perencanaan laba, maka perusahaan dapat melakukan Analisis *Break Even Point (Break-Even Analysis)*. Suatu perusahaan dikatakan *break even* apabila setelah dibuat perhitungan laba rugi dari suatu periode kerja atau kegiatan usaha tertentu, perusahaan tidak mengalami kerugian, tetapi juga tidak memperoleh laba. Jika perusahaan tersebut memperoleh hasil dari penjualan atau seluruh penjualan dijumlahkan, jumlah itu sama besarnya dengan seluruh biaya yang telah dikorbankan..Analisis Break Even Point digunakan manajemen untuk mengetahui berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi. Analisis ini juga dapat sebagai bahan pertimbangan bagi manajer perusahaan dalam pengambilan keputusan dan sebagai pedoman dalam proses perencanaan laba.

Break Even Point diperlukan sebagai alat perencanaan laba karena memberikan informasi kepada manajemen dari jumlah target pendapatan penjualan yang telah dianggarkan, berapa besar pendapatan penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tersebut tidak menderita kerugian.

Pengembangan industri gula akan berpengaruh pada perkembangan industri-industri lainnya karena selain untuk konsumsi langsung, gula juga digunakan sebagai bahan baku berbagai industri makanan dan minuman. Permintaan gula secara nasional diperkirakan akan terus meningkat seiring dengan peningkatan jumlah penduduk, pendapatan masyarakat, dan pertumbuhan industri pengolahan makanan dan minuman. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa industri gula berpotensi menjadi salah satu industry unggulan.

Pembangunan di bidang industri gula dalam negeri sangat penting dilakukan agar industri gula tidak terus mengalami kemunduran serta untuk mencapai swasembada gula. Dampak yang dapat ditimbulkan dari pembangunan industri gula nasional yaitu tercukupinya kebutuhan gula dalam negeri, meningkatkan kesejahteraan petani tebu dan menyerap tenaga kerja.

Pemerintah Indonesia melalui Kementrian/Departemen terkait sedang mencanangkan program restrukturisasi pabrik-pabrik gula yang ada. Hal ini dilakukan sebagai upaya meningkatkan produksi gula nasional guna memenuhi kebutuhan jangka pendek dan sangat dimungkinkan untuk membangun pabrik-pabrik gula baru dalam rangka mengantisipasi pemenuhan kebutuhan gula nasional jangka menengah sampai dengan jangka panjang.

Pabrik gula takalar dalam menjalankan usahanya menghadapi perubahan jumlah produksi, harga, dan biaya produksi. Harga gula tiap tahunnya mengalami perubahan, baik peningkatan maupun penurunan. Begitu pula dengan jumlah produksi gula dan biaya produksi. Perubahan harga gula, jumlah produksi, dan biaya produksi tersebut akan mempengaruhi tingkat keuntungan dan BEP yang dicapai perusahaan. Untuk itu, perlu dilakukan analisis lebih lanjut mengenai titik impas atau *Break Even Point* (BEP) serta bagaimana sensitivitasnya terhadap adanya perubahan harga, jumlah produksi, dan biaya produksi.

Berdasarkan dari latar belakang yang diuraikan oleh peneliti, maka diangkatlah judul “**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) PADA PABRIK GULA DI KABUPATEN TAKALAR**”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang maka disusun perumusan masalah sebagai berikut Apakah produksi gula telah mencapai *Breaek Even Point* pada Pabrik Gula Kabupaten Takalar?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari perumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah Menganalisis produksi gula perusahaan dalam mencapai *Break Even Point*.

#### **D. Manfaat Penelitian**

##### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang Break Event Point.

##### 2. Manfaat kebijakan bagi pemerintah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam penetapan kebijakan terutama dalam usaha pengembangan Pabrik Gula di Kabupaten Takalar.

##### 3. Manfaat kebijakan bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan informasi dan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dalam pengembangan usahanya.

##### 4. Manfaat praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan referensi dalam penyusunan penelitian berikutnya.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Akuntansi Manajemen**

##### **1. Pengertian Akuntansi Manajemen**

Pihak-pihak yang mempunyai kepentingan terhadap perkembangan suatu perusahaan sangat memerlukan informasi akuntansi. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut baik didalam maupun diluar perusahaan, akuntansi dibagi menjadi dua jenis. Jenis akuntansi yang memberikan informasi kepada pihak intern perusahaannya itu akuntansi manajemen, sedangkan jenis akuntansi yang memberikan informasi kepada pihak diluar perusahaan yaitu akuntansi keuangan. Berikut pengertian akuntansi manajemen menurut Rudianto (2006):

“Akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi, yakni jenis yang informasi yang dihasilkannya ditujukan pihak-pihak internal organisasi, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer perusahaan, dan sebagainya guna pengambilan keputusan internal organisasi.”

##### **2. Tujuan Akuntansi Manajemen**

- a) Menghasilkan informasi keuangan untuk kepentingan manajemen (pihak intern perusahaan) dalam usaha untuk mencapai tujuan perusahaan (Rita Eni Purwanti & Indah Nugraheni). Informasi tersebut diperlukan oleh manajemen untuk suatu bahan pertimbangan pengambilan keputusan manajemen serta melihat/menilai hasil-hasil yang sudah didapatkan suatu perusahaan.

- b) Proses pengidentifikasi, mengukur dan melaporkan informasi ekonomi keuangan, untuk memungkinkan adanya suatu penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi manajemen yang menggunakan suatu informasi tersebut di mana titik sentralnya untuk pihak-pihak di dalam sebuah organisasi perusahaan. Misalnya : Kalkulasi biaya produk, Kalkulasi biaya suatu kegiatan, Kalkulasi biaya suatu department.
- c) Untuk menyajikan suatu laporan-laporan sebagai satu satuan usaha untuk kepentingan pihak internal dalam rangka untuk melaksanakan proses manajemen yang meliputi suatu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian. (Bitar, 2010)

## **B. Break Even Point (BEP)**

### **1. Pengertian Break Even Point (BEP)**

Banyak para ahli berpendapat tentang pengertian break even point, dimana pengertian satu dengan lainnya berbeda tetapi pada prinsipnya mempunyai konsep dasar yang sama. Menurut Alwi ( 2010) menyatakan bahwa “Break Even Point adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan itu tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Penghasilan = Total biaya).

Sedang Mulyadi (2010) menyatakan bahwa “Analisis titik impas adalah suatu keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah

pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja”.

Tetapi analisa break even point tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang break even saja, akan tetapi analisa break even mampu memberikan informasi pada pimpinan perusahaan berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang dihasilkan.

Dari pengertian tersebut maka dapat disimpulkan perusahaan mencapai break even point apabila dalam satu periode kerja tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi, dimana laba adalah nol. Jadi dapat dikatakan break even point adalah hubungan antara volume penjualan, biaya dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada tingkat penjualan tertentu, sehingga analisis Break Even Point ini sering disebut cost, volume, profit analysis. Selain itu analisa Break Even Point berguna juga untuk menentukan kebijaksanaan dalam perusahaan, baik perusahaan yang sudah maju maupun perusahaan yang baru mengadakan perencanaan

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). Arti penting analisis *break even point* bagi manajer perusahaan dalam pengambilan keputusan keuangan adalah sebagai berikut, yaitu :

- a) Guna menetapkan jumlah minimal yang harus diproduksi agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b) Penetapan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba tertentu.
- c) Penetapan seberapa jauhkan menurunnya penjualan bisa ditolerir agar perusahaan tidak menderita rugi.

## 2. Tujuan Break Even Point (BEP)

Penggunaan analisis titik impas bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Dari uraian di atas sebelumnya jelas bahwa terdapat beberapa keuntungan bagi para manajer dalam mengambil keputusan apabila mengetahui analisis titik impas. Misalnya dengan informasi tersebut, manajer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan memprediksi keuntungan yang diharapkan.

Penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai yaitu :

- a) Mendisain spesifikasi produk
- b) Menentukan harga jual persatuan
- c) Menentukan harga jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
- d) Memaksimalkan jumlah produksi
- e) Merencanakan laba yang diinginkan

Dalam mendesain suatu produk, diperlukan suatu pedoman yang member arahan bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga. Analisis titik impas memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Hal ini disebabkan biaya sangat besar pengaruhnya terhadap harga. Dengan analisis titik impas, kita dapat menguji terlebih dahulu kelayakan suatu produk.

Penentuan harga jual persatuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Disamping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian biaya yang akan dikeluarkan. Demikian pula jika memenuhi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan pelayanan, perusahaan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentukan.

Maksud penentuan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian adalah agar perusahaan mampu menentukan batas produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya. Dengan demikian, akan memudahkan perusahaan untuk mempertimbangkan apakah harga jual sudah layak jika dikaitkan dengan biaya yang dikaitkan dan kapasitas produk yang dimilikinya.

### 3. Manfaat Break Even Point (BEP)

Manfaat analisis *break even point* yaitu:

a.) Analisis *break even* dan keputusan penambahan investasi.

Hasil analisis *break even point* di samping memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba juga akan dapat membantu atau memberikan informasi maupun pedoman kepada manajemen dalam memecahkan masalah-masalah lain yang dihadapi. Misalnya masalah penambahan atau penggantian fasilitas pabrik atau investasi dalam aktiva tetap.

b.) Analisis *break even* dan keputusan menutup usaha.

Kegunaan lain dari analisis *break even point* bagi manajemen adalah membantu dalam pengambilan keputusan menutup usaha atau tidak (dapat memberikan informasi kapan sebaiknya usaha tersebut dihentikan).

Sehingga dapat diperjelas bahwa manfaat analisis *break even point* selain memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba juga dapat memberikan informasi kepada manajemen dalam memecahkan masalah yang mungkin terjadi seperti penambahan investasi ataupun menutup usaha.

### 4. Perhitungan Break Even Point (BEP)

Dalam menghitung *Break Even Point* Dengan menggunakan Pendekatan Matematis dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

a. Atas Dasar Unit

Ditinjau dari per satuan produk atau barang yang dijual, maka setiap satuan barang memberikan sumbangan atau kontribusi (margin) yang sama besarnya untuk menutup biaya tetap atau laba. Dalam keadaan *break even*, maka dengan membagi jumlah biaya tetap dengan margin per satuan barang akan diperoleh jumlah satuan barang harus dijual sehingga perusahaan tidak mengalami rugi ataupun laba. Menurut Munawir (2005) perhitungan *break even point* dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$\text{Break Even Point (Satuan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Per Satuan Barang}}$$

b. Atas Dasar Rupiah

Dalam keadaan *break even* laba perusahaan adalah nol, oleh karena itu dengan membagi jumlah biaya tetap dengan *marginal income rasionya*, akan diperoleh/diketahui tingkat penjualan (dalam rupiah) yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita rugi ataupun memperoleh laba (*break even point*). Menurut Munawir (2005) tingkat *break even point* atas dasar rupiah dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Break Even Point (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Satuan} - \text{Biaya Variabel Per Satuan}}$$

### C. Analisis Break Even Point (BEP)

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).

Analisis Break even point disebut juga *Cost Volume Profit Analysis*. Arti penting analisis break even point bagi manajer perusahaan dalam pengambilan keputusan keuangan adalah sebagai berikut, yaitu :

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 jauhkan menurunnya penjualan bisa ditolerir agar perusahaan tidak menderita rugi.

Titik impas (break even) berlandaskan pada pernyataan sederhana, berapa besarnya unit produksi yang harus dijual untuk menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut.

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 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 total penjualan sehingga tidak ada laba tidak ada rugi.

Menurut Garrison dan Noreen Break even point adalah tingkat penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya operasional, dimana break even tersebut laba sebelum bunga dan pajak sama dengan nol (0).

Langkah pertama untuk menentukan break even adalah membagi harga pokok penjualan (HPP) dan biaya operasi menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya Tetap merupakan fungsi dari waktu, bukan fungsi dari jumlah penjualan dan biasanya ditetapkan berdasarkan kontrak, misalnya sewa gudang. Sedangkan biaya variabel tergantung langsung dengan penjualan, bukan fungsi dari waktu, misalnya biaya angkut barang.(Kasmir, 2016)

#### **D. Asumsi dan Keterbatasan Analisis Titik Impas**

Seperti yang telah diuraikan diatas bahwa satu kelemahan analisis titik impas adalah karena banyaknya asumsi yang mendasari analisis ini. Akan tetapi, asumsi-asumsi ini memang harus dilakukan jika kita mau analisis ini dapat dilakukan secara tepat. Kemudian, dengan asumsi-asumsi ini, analisis titik impas dapat dilakukan secara tepat dan akurat. Hanya saja asumsi-asumsi yang dilakukan terkadang terlalu memaksa dan pertanggung jawabanya sering diabaikan. Oleh karena itu para menejer bahwa asumsi ini tetap dilakukan dan ini merupakan salah satu keterbatasan analisis titik impas bila kita mau menggunakannya.

Adapun asumsi-asumsi dan keterbatasan analisis titik impas adalah sebagai berikut.

##### **1. Biaya**

Dalam analisis titik impas, hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variable. Oleh karena itu, kita harus memisahkan dulu komponen antara biaya tetap dan biaya variabel. Arti mengelompokan biaya tetap disuatu sisi dan mengelompokan biaya di sisi

lain. Dalam hal ini secara umum untuk memisahkan kedua biaya ini relative sulit karena ada biaya yang tergolong seni variabel dan tetap.

Untuk memisahkan biaya ini dapat melalui dua pendekatan seperti pendekatan anlitis yaitu harus meneliti setiap jenis dan unsure biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada beserta sifat-sifat biaya tersebut. Pendekatan historis, dilakukan dengan memisahkan biaya tetap dengan biaya variabel berdasarkan angka-angka dan data biaya masa lampau.

## 2. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan walaupun ada perubahan volume produksi ataupun penjualan. Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki, namun, untuk kapasitas bertambah, biaya tetap juga menjadi lain. Contoh biaya tetap adalah seperti gaji, penyusutan aktifa tetap, bunga, sewa atau biaya kantor.

## 3. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya asumsi kita biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proposional) dengan perubahan volume produksi penjualan. Dalam hal ini sulit terjadi dalam praktiknya karena dalam penjualan jumlah besar aka nada potongan-potongan tertentu, baik yang diterima maupun diberikan perusahaan.

Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan kondisi penjualan biaya variabel lainnya

#### 4. Harga Jual

Harga jual maksudnya dalam analisis ini hanya digunakan untuk suatu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.

#### 5. Tidak Ada Perubahan Harga Jual

Artinya diasumsikan harga jual persatuan tidak dapat berubah selama periode analisis. Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, dimana harga jual suatu periode dapat diubah-ubah seiring dengan perubahan biaya-biaya lainnya yang berhubungan langsung dengan produk maupun tidak. (Kasmir, 2016)

### **E. Penelitian Terdahulu**

Adapun penelitian yang dilakukan oleh Rujehan (2008) dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Titik Impas Produksi Meranti Merah (*Shorea leprosula Miq*) PT. ITCI Kartika Utama, mencoba membandingkan perbedaan nilai titik impas antara usaha produksi bibit yang berasal dari biji dan stek sebagai dasar pertimbangan usaha secara ekonomis. Dalam menghitung titik impas baik berdasar pada unit maupun berdasar pada nilai penjualan, maka terlebih dahulu perlu diketahui diantaranya : volume produksi (Q), biaya tetap (FC), biaya variabel (VC), harga jual per unit (P), dan total penjualan (S).

Berdasarkan perhitungan dapat diketahui bahwa perusahaan akan mengalami suatu keadaan impas (BEP) jika memproduksi bibit meranti yang

berasal dari biji sebanyak 12.743 batang atau dengan hasil penjualan sebesar Rp.19.114.927,48. Sedangkan untuk bibit meranti yang berasal dari stek adalah sebanyak 14.130 batang atau dengan hasil penjualan sebesar Rp. 31.793.078,48 dalam jangka waktu satu periode produksi.

Alvisa Visnu Ferryanto (2007) dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Titik Impas di Perusahaan Penyulingan Minyak Kayu Putih Sendang Mole Gunung Kidul menggunakan metode dasar penelitian berupa metode deskriptif analitis dan pelaksanaannya menggunakan teknik studi kasus. Data yang digunakan adalah data tahun 1998-2002 yang kemudian dianalisis untuk mengetahui titik impas dan tingkat keuntungan yang dicapai perusahaan tiap tahunnya.

Penerimaan PPMKP Sendang Mole diperoleh dari penjualan produk minyak kayu putih. Biaya yang dikeluarkan meliputi biaya tetap yang berupa biaya gaji, biaya reparasi, biaya pemeliharaan mesin dan gedung, biaya alat-alat kantor dan biaya penyusutan, dan biaya variabel yang berupa biaya administrasi, biaya bahan baku, biaya listrik, biaya tenaga kerja langsung, biaya angkut, biaya bahan penolong, biaya makan dan minum, serta biaya bahan bakar.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya penerimaan dari hasil penjualan minyak kayu putih serta tingkat keuntungan setiap tahunnya mengalami peningkatan, sedangkan BEP dalam unit dan dalam rupiah cenderung berfluktuasi. Hal ini dipengaruhi oleh besarnya biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual per unit yang tiap tahunnya mengalami perubahan.

Dalam penelitiannya disarankan supaya perusahaan melakukan usaha untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi minyak kayu putih dengan pengelolaan manajemen pemasaran yang lebih baik dan agar lebih aktif dalam memasarkan hasil produksinya terutama untuk pasar ekspor, supaya dapat meningkatkan penerimaan dan keuntungan.

Rakhmawati (2008) dalam penelitiannya tentang Analisis *Break Even Point* Pada Usaha Pengolahan Pucuk Daun Teh (Kasus di Pabrik Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur) diketahui bahwa metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, dengan teknik pelaksanaan berupa studi kasus. Lokasi penelitian dan sampel dipilih secara sengaja (*purposive*) yaitu Pabrik Teh Sumber Daun di Kabupaten Cianjur. Metode analisis data yang digunakan adalah (1) perhitungan *Break Even Point* dalam unit dan Rupiah, (2) tingkat keuntungan/rentabilitas Ekonomi (RE), dan (3) analisis sensitivitas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) produksi dan penerimaan Pabrik Teh Sumber Daun dalam keadaan mencapai *Break Even Point* adalah 586.405 Kg dan Rp 3.892.160.972,00 untuk tahun 2005, 565.460 Kg dan Rp 3.859.766.211,00 untuk tahun 2006, serta 545.777 Kg dan Rp 3.832.009.634,00 untuk tahun 2007. Hal ini menunjukkan bahwa Pabrik Teh Sumber Daun telah melampaui BEP, sehingga mampu menutup semua biaya yang dikeluarkan dan memperoleh keuntungan; (2) rentabilitas ekonomi Pabrik Teh Sumber Daun pada tahun 2005, 2006, dan 2007 adalah sebesar 60,6%, 57%, dan 55,2%. Hal ini menunjukkan bahwa Pabrik The Sumber

Daun sudah efektif dalam menggunakan kekayaannya untuk menghasilkan keuntungan; (3) perubahan variabel kenaikan dan penurunan harga sebesar 3%, kenaikan dan penurunan produksi sebesar 3%, serta kenaikan dan penurunan biaya produksi sebesar 5% masih dapat memberikan keuntungan bagi Pabrik Teh Sumber Daun.

Anwar dan Asmawarni (2013) Dari hasil perhitungan data-data yang diperoleh dari PT. Bireuen Coconut Oil maka biaya tetapnya adalah Rp.23.702.916. dengan demikian, volume dan total penjualan minimal yang harus dicapai PT. Bireuen Coconut Oil agar tidak mengalami kerugian adalah sebagai berikut:

1. Untuk produk minyak kelapa 19 ton atau Rp.154.921.000/hari.
2. Untuk produk ampas 15 ton atau Rp. 27.885.784/hari.

Sabrin (2015) Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat break even point penjualan es balok dan mengetahui faktor –faktor pencapaian break even point. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif dengan bantuan perhitungan break even point dan margin of safety. Penelitian menggunakan data sekunder hasil catatan produksi, penjualan dan biaya perusahaan periode 2012-2014. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa besarnya volume penjualan agar perusahaan berada pada posisi break even point pada tahun 2012 adalah sebanyak 36.806 balok atau senilai Rp515.283.621, dengan margin of safety sebesar 60,72 persen. Pada tahun 2013 sebanyak 35.104 balok atau sebesar Rp 526.561.971 dengan margin of safety sebesar 59,01 persen dan pada tahun 2014 BEP terjadi pada penjualan

sebanyak 32.524 balok atau sebesar Rp 520.392.107 dengan margin of safety sebesar 57,52 persen. Faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian break even point pada PT. Yanaghi Histalaraya adalah faktor internal diantaranya pemasaran dan keuangan; dan faktor eksternal seperti persaingan.

Muhamad Yusuf Andrianto, Nengah Sudjana, Devi Farah Azizah (2016) Penerapan analisis *break even point* sebagai alat untuk perencanaan laba CV. Langgeng Makmur Bersama pada kurun waktu 2012-2013 dilakukan melalui beberapa tahapan, pertama yaitu biaya diklasifikasikan serta memisahkan biaya yang berhubungan dengan volume kegiatan perusahaan sehingga dapat dikelompokkan ke dalam biaya tetap, biaya variabel, biaya semi variabel. Kedua yaitu mengelompokkan dan mengidentifikasi biaya semi variabel ke dalam jenis biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode *least square method* (metode kuadrat terkecil), menentukan kontribusi margin, menentukan *break even point*, *margin of safety* serta *minimal sales*.

Oley, Makalew, dan Endoh, ( 2013) Penelitian dilaksanakan di Kota Manado, pada perusahaan peternakan Ayam Ras Petelur Dharma Gunawan yang berlokasi di Kelurahan Paniki Bawah Kecamatan Mapanget. Masalah dalam penelitian ini adalah berapa besar tercapainya titik impas dan berapa besar keuntungan usaha ternak ayam ras petelur Dharma Gunawan. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui titik impas dan keuntungan usaha ternak ayam ras petelur Dharma Gunawan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara secara langsung kepada peternak dengan menggunakan kuesioner. Model analisis yang digunakan

yaitu model analisis deskriptif dengan cara verbal dan matematis. Cara verbal adalah cara yang menggunakan kata-kata untuk menerangkan sesuatu hal, sedangkan cara matematis dengan menggunakan analisis titik impas. Penelitian dilakukan pada satu periode produksi, menunjukkan bahwa dalam pengalokasian biaya menyangkut biaya tetap total sebesar Rp 413.793.300,-, dan biaya variabel total sebesar Rp 6.298.040.700,- sedangkan penerimaan total sebesar Rp 9.019.195.160, sehingga keuntungan usaha ternak ayam ras petelur sebesar Rp 2.307.361.460,-. Kesimpulan penelitian ini yaitu titik impas tercapai pada unit 1.877.804,51 dan penerimaan sebesar Rp 1.799.100.000,- dari hasil penjualan telur rata-rata. Usaha ternak ayam petelur Dharma Gunawan prospektif dan menguntungkan.

Ariyanti, Rahayu, dan Husaini, (2014) Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan suatu teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui keadaan dimana perusahaan tidak menderita rugi dan juga tidak mendapatkan laba atau impas. Penggunaan analisis *Break Even Point* ini dimaksudkan agar manajemen dapat mengetahui pada tingkat penjualan minimal berapakah perusahaan mengalami impas, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan untuk merencanakan target penjualan di atas penjualan minimal agar menghasilkan laba. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat BEP yang dicapai dalam perencanaan volume penjualan dan laba pada PT. Cakra Guna Cipta Malang periode 2011-2013 dan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai oleh PT. Cakra Guna Cipta Malang untuk memenuhi target laba yang diinginkan pada periode 2014. Hasil analisis

menunjukkan bahwa nilai BEP *mix* yang dicapai perusahaan untuk tahun 2011 sebesar Rp 3.924.783.972,52. Tahun 2012 BEP *mix* yang dicapai adalah sebesar Rp 5.309.131.772,23 dan tahun 2013 BEP *mix* yang didapatkan sebesar Rp 4.067.022.479,13. Tahun 2013 menjadi tahun dasar untuk perencanaan volume penjualan dan laba di tahun 2014.

Romzi, Wahyudi, dan Yumiati (2014) Penelitian ini menggunakan metode studi kasus di industry minuman kesehatan jahe instan yang terletak di kelurahan Timur Indah kota Bengkulu. Penelitian dilakukan pada bulan Agustus 2012. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diambil berdasarkan hasil wawancara dan observasi dengan panduan kuisisioner sedangkan data sekunder diambil berdasarkan studi literature dan internet. Teknik analisa yang digunakan adalah analisa BEP kemudian dilanjutkan dengan perhitungan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit*.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Industri minuman kesehatan jahe instan Putri harus memproduksi jahe instan sebesar 1.887,37 kg pertahun untuk mencapai BEP.
2. Nilai penjualan minuman kesehatan jahe instan Putri yang harus diterima sebesar Rp. 94.368.000,- pertahun agar mencapai BEP.
3. Analisis BEP dalam kaitannya dengan perencanaan laba menggunakan analisis *Cost-Volume-Equation* dimana industri minuman kesehatan jahe instan Putri dapat ditingkatkan dari Rp. 31.631.333,33,- menjadi Rp.

40.000.000,- dengan cara meningkatkan volume penjualan dari 2.520 kg pertahun menjadi 2.683,53 kg pertahun dengan ketentuan data yang digunakan adalah data terakhir. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan usaha minuman kesehatan jahe instan Putri cukup menguntungkan dengan nilai keuntungan sebesar Rp.31.631.333,33,- pertahun.

Yusuf (2014) BEP (Break even point/titik kembali pokok/titik impas) merupakan salah satu teknik analisis yang dapat memperlihatkan titik dimana suatu entitas tidak mendapatkan rugi maupun keuntungan. BEP memiliki banyak fungsi yang dapat mempermudah kinerja perusahaan dalam mengestimasi atau menganggarkan strategi terkait kejadian yang diperlihatkan dalam BEP.

BEP erat kaitannya dengan biaya dan pendapatan atau penghasilan dari suatu entitas. Kita ketahui bahwa pendapatan dan biaya merupakan unsur dari laba (rugi). BEP dalam kaitan ini sesuai dengan kondisi ataupun kebijakan dapat mengalami perubahan, banyak faktor yang menjadi indikator hal tersebut salah satunya perubahan biaya-biaya serta harga jual suatu produk.

Dengan adanya BEP yang mengalami perubahan, maka secara otomatis laba perusahaan pun akan terpengaruh baik apakah positif atau bahkan negatif. BEP menjadikan manajemen dapat selalu waspada dan mampu merencanakan langkah-langkah untuk memberikan hasil yang maksimal sehingga tujuan perusahaan dapat terpenuhi.

Pangemanan (2016) Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui volume peningkatan laba yang dicapai PT. Kharisma Sentosa Manado pada

periode yang ditentukan. Metode analisis yang digunakan adalah analisa deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan secara umum kinerja penjualan dan pengelolaan biaya-biaya yang dilakukan oleh PT. Kharisma Sentosa Manado sudah efisien. Selama tahun 2013-2015 PT. Kharisma Sentosa Manado mampu menjual mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) di atas titik impas dengan kata lain PT. Kharisma Sentosa Manado mampu memperoleh keuntungan, dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut berarti PT. Kharisma Sentosa Manado telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin.

Barusman, Farlina, dan Ekawati (2010) Berdasarkan hasil analisis Break Even Point sebagai alat untuk menentukan komposisi penjualan dalam pencapaian target laba pada CV. Sinar Logam, ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Komposisi penjualan produk CV. Sinar Logam yang terbentuk selama ini tidak didasarkan atas analisis Break Even Point sehingga tidak mencapai target laba yang seharusnya dapat diterima perusahaan.
2. Perencanaan komposisi penjualan CV. Sinar Logam terbentuk berdasarkan mekanismedan kondisi pasar. Hal ini terlihat dari kebijaksanaan pihak manajemen perusahaan yang lebih memprioritaskan penjualan pada produk unggulannya, yaitu periuk no.8 yang memberikan margin kontribusi terkecil.
3. Dalam proses produksi, biaya variabel pada CV. Sinar Logam mengalami kenaikan rata-rata 7,5% per tahunnya. Hal ini disebabkan karena tidak

efisiennya dalam pengeluaran biaya produksi. Hasil perbandingan antara perencanaan manajemen dan alternatif perubahan komposisi, terlihat bahwa alternatif perubahan 3 cukup layak untuk diterapkan dalam CV. Sinar Logam.

Choiriyah, AR, dan Hidayat (2016) Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan dan untuk mengetahui sebaran penjualan masing-masing produk dalam mencapai laba yang diharapkan dengan menggunakan Analisis *Break Even Point*. Analisis ini merupakan salah satu alat yang digunakan oleh manajemen perusahaan untuk dapat membantu dalam mengetahui seberapa besar tingkat penjualan tertentu, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami rugi (impas). Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, sumber data yang digunakan adalah data sekunder dengan teknik pengumpulan data menggunakan dokumen data keuangan Perhutani Plywood Industri Kediri. Hasil penelitian diketahui bahwa setelah dilakukan pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan variabel menunjukkan bahwa BEP *mix* terjadi pada penjualan sebesar Rp 43.851.836.859,48,- dan *margin of safety* sebesar 50,51%. Perusahaan menginginkan kenaikan laba untuk tahun 2015 sebesar Rp 11.519.848.193,- maka penjualan *plywood* yang harus dicapai sebanyak 1.695.576,41 lembar atau sebesar Rp 88.614.216.869,27,-. Berdasarkan hasil analisis, disimpulkan bahwa rencana penjualan pada tingkat laba yang diharapkan terbukti menghasilkan laba sesuai dengan yang

diharapkan, sehingga analisis *break even point* dapat dijadikan acuan bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan.

**Tabel 1: Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti	Judul	Metode	Hasil Penelitian
1	Rujehan (2008)	Analisis Titik Impas Produksi Meranti Merah ( <i>Shorea leprosula Miq</i> ) PT. ITCI Kartika Utama	deskriptif kuantitatif	Mencoba membandingkan perbedaan nilai titik impas antara usaha produksi bibit yang berasal dari biji dan stek sebagai dasar pertimbangan usaha secara ekonomis
2	Alvisa Visnu Ferryanto (2007)	Analisis Titik Impas di Perusahaan Penyulingan Minyak Kayu Putih Sendang Mole Gunung Kidul	deskriptif analitis	Pada Biaya yang dikeluarkan meliputi biaya tetap yang berupa biaya gaji, biaya reparasi, biaya pemeliharaan mesin dan gedung, biaya alat-alat kantor dan biaya penyusutan, dan biaya variabel yang berupa biaya administrasi, biaya bahan baku, biaya listrik, biaya tenaga kerja langsung, biaya angkut, biaya bahan penolong, biaya makan dan minum, serta biaya bahan bakar.
3	Rakhmawati (2008)	Analisis <i>Break Even Point</i> Pada Usaha Pengolahan Pucuk Daun Teh (Kasus di Pabrik	Deskriptif	Metode analisis data yang digunakan adalah (1) perhitungan <i>Break Even Point</i> dalam unit dan Rupiah, (2) tingkat keuntungan/Rentabilitas

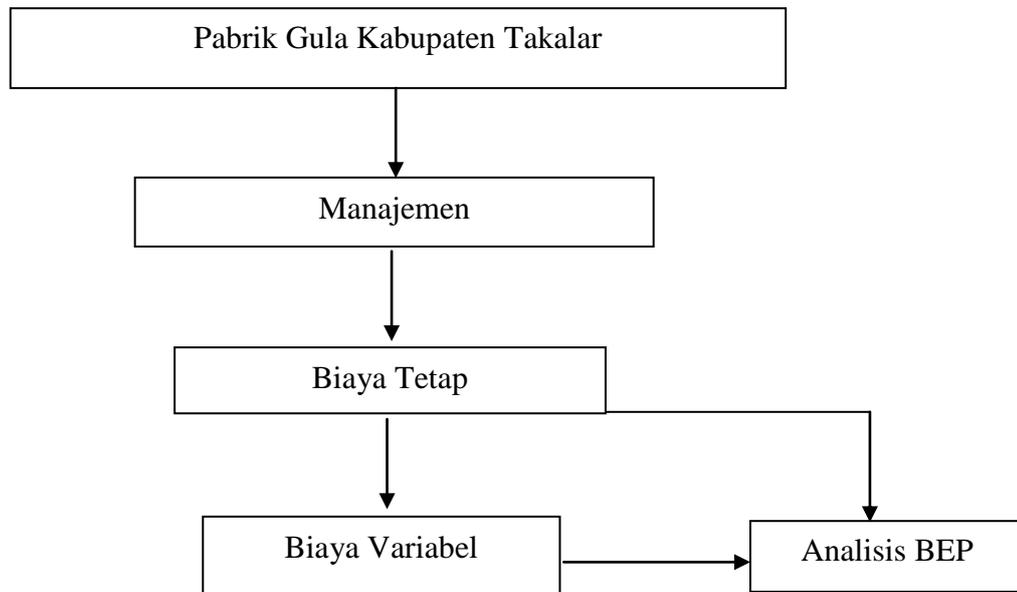
		Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur)		Ekonomi (RE), dan (3) analisis sensitivitas
4	Anwar dan Asmawarni (2013)	Penetapan Break Even Point Produksi Minyak Kelapa Dan Ampas Pada PT. Bireuen Coconut Oil	wawancara, observasi dan juga studi pustaka	Berdasarkan data dan informasi yang diperoleh, diketahui bahwa penetapan Break Even Point untuk produk minyak kelapa 19 ton atau Rp.154.921.000/hari. Sedangkan untuk produk ampas adalah 15 ton atau Rp. 27.885.784/hari.
5	Sabrin (2015)	Analisis break even point pada produksi es balok Pada pt. Yanaghi histalaraya	analisis deskriptif	Faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian break even point pada PT. Yanaghi Histalaraya adalah faktor internal diantaranya pemasaran dan keuangan dan faktor eksternal seperti persaingan.
6	Muhamad Yusuf Andrianto, Nengah Sudjana, Devi Farah Azizah (2016)	Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014)	deskriptif	Perusahaan berusaha memperoleh laba yang maksimal agar kelangsungan hidup perusahaan terus berjalan dari waktu ke waktu, manajemen yang baik dan efisien adalah manajemen yang dapat mengelola serta mengambil keputusan yang berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan guna untuk mencapai tujuan.
7	Oley, Makalew, & Endoh, (2013)	Analisis Titik Impas Usaha Ternak Ayam Ras Petelur "Dharma	analisis deskriptif, studi kasus (Case Study)	Masalah dalam penelitian ini adalah berapa besar tercapainya titik impas dan berapa besar

		Gunawan”Di Kelurahan Paniki Bawah Kecamatan Mapanget Kota Manado (Studi Kasus)		keuntungan usaha ternak ayam ras petelur Dharma Gunawan.
8	Ariyanti, Rahayu, & Husaini, (2014)	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Perencanaan Volume Penjualan Dan Laba (Studi Kasus Pada PT. Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011-2013)	deskriptif	Penggunaan analisis <i>Break Even Point</i> ini dimaksudkan agar manajemen dapat mengetahui pada tingkat penjualan minimal berapakah perusahaan mengalami impas, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan untuk merencanakan target penjualan di atas penjualan minimal agar menghasilkan laba
9	Romzi, Wahyudi, & Yumiati (2014)	Analisis Break Event Point (Bep) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Minuman Kesehatan ( Studi Kasus : Jahe Instan Putri Kelurahan Timur Indah Kota Bengkulu )	Kuantitatif	Melalui analisis break evenpoint perusahaan dapat membuat perencanaan laba sehingga diperoleh informasi I tentang berapa jauh penjualan bias ditingkatkan atau diturunkan sehingga perusahaan tidak rugi.
10	Yusuf(2014)	Analisa Break Event Point (Bep) Terhadap Laba Perusahaan	Kualitatif	Dengan adanya BEP yang mengalami perubahan, maka secara otomatis laba perusahaan pun akan terpengaruh baik apakah positif atau bahkan negatif. BEP menjadikan manajemen dapat selalu

				waspada dan mampu merencanakan langkah-langkah untuk memberikan hasil yang maksimal sehingga tujuan perusahaan dapat terpenuhi.
11	Pangemanan (2016)	Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan <i>Break Even Point</i> Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado	Deskriptif	Secara umum kinerja penjualan dan pengelolaan biaya-biaya yang dilakukan oleh PT. Kharisma Sentosa Manado sudah efisien.
12	Barusman, Farlina, & Ekawati(2010)	Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Menentukan Komposisi Penjualan Dalam Pencapaian Target Laba	Kualitatif	Dalam proses produksi, biaya variabel pada CV. Sinar Logam mengalami kenaikan rata-rata 7,5% per tahunnya. Hal ini disebabkan karena tidak efisiennya dalam pengeluaran biaya produksi.
13	Choiriyah, AR, & Hidayat (2016)	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014)	kuantitatif	Hasil analisis menunjukkan bahwa rencana penjualan pada tingkat laba yang diharapkan terbukti menghasilkan laba sesuai dengan yang diharapkan.

## **F. Kerangka Pikir**

Dari hasil analisis yang dilakukan akan dapat diketahui kondisi perusahaan pada saat mencapai *break even point* pada tiap periode yang dianalisis serta bagaimana sensitivitasnya, sehingga pihak-pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan tersebut dapat mengambil keputusan berkaitan dengan kebijakan-kebijakan yang akan dilakukan, terutama menyangkut kebijakan produksi, terkait dengan penyediaan bahan baku, volume produksi minimal, serta penjualan minimal, sehingga usaha dapat berjalan dengan lebih efisien dan pada akhirnya akan menghasilkan keuntungan yang optimal. Selain itu, hasil analisis diharapkan dapat membantu memberikan informasi atau pedoman kepada manajemen perusahaan dalam memecahkan masalah-masalah yang dihadapi. Misalnya masalah penambahan atau penggantian fasilitas pabrik atau investasi dalam aktiva tetap lainnya, apakah penambahan atau penggantian aktiva tetap ini memungkinkan jika ditinjau dari segi ekonomi, atau apakah dengan penambahan atau penggantian aktiva tetap ini akan menguntungkan bagi perusahaan atau tidak. Adapun kerangka pikir pendekatan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :



**Gambar 2 : Kerangka Pikir**

### **G. Hipotesis**

Berdasarkan kerangka pemikiran dan pokok permasalahan maka hipotesis dari penelitian ini adalah bahwa produksi gula telah mencapai *Breaek Even Point* pada Pabrik Gula Kabupaten Takalar.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Adapun yang menjadi lokasi penelitian untuk memperoleh data adalah Pabrik Gula Kabupaten Takalar. Penelitian ini diperkirakan dalam jangka waktu kurang lebih dua bulan.

#### **B. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan sebagai berikut :

1. Observasi

Teknik ini dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang akan diteliti sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai obyek yang akan diteliti yaitu kondisi Pabrik Gula kabupaten Takalar.

2. Pencatatan

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data sekunder, yaitu dengan mencatat data yang ada pada instansi atau lembaga yang terkait dalam penelitian ini. Adapun instansi yang dijadikan sebagai sumber data dalam penelitian ini adalah Pabrik Gula kabupaten Takalar.

3. Teknik digunakan untuk mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber, baik secara pribadi maupun kelembagaan. Data seperti: laporan keuangan, rekapitulasi personalia, struktur organisasi, peraturan-peraturan,

data produksi, riwayat perusahaan dan sebagainya, biasanya tersedia di lokasi perusahaan.

### **C. Jenis dan Sumber Data**

#### **1. Data Primer**

Data primer adalah data yang langsung dan segera diperoleh dari sumber data oleh penyelidik untuk tujuan khusus (penyelidikan). Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara dengan responden yaitu pihak pimpinan dan karyawan Pabrik Gula kabupaten Takalar.

#### **2. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang telah lebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang di luar diri penyelidik sendiri. Data sekunder diperoleh dengan cara mencatat dan mengutip secara langsung dari instansi atau lembaga yang terkait dengan penelitian ini. Data sekunder berasal dari dokumen Pabrik Gula kabupaten Takalar, serta instansi lain yang ada relevansinya dengan penelitian ini.

### **D. Metode Analisis Data**

Metode analisis yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah Analisis deskriptif kuantitatif, metode ini berusaha menganalisa suatu pokok permasalahan yang nantinya akan memberikan suatu gambaran dan sesuai dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui batas volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak rugi dan memperoleh laba sesuai yang direncanakan.

### 1. Perhitungan *Break Even Point*

*Break Even* dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasinya, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain penerimaan sama dengan biaya ( $TR = TC$ ). (Andrianto et al., 2016)

#### a) Perhitungan *Break Even Point* Atas Dasar Unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

di mana :

BEP : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya tetap

P : Harga jual per unit

VC : Biaya variabel per unit

P-VC : *Contribution margin* per unit

#### b) Perhitungan *Break Even Point* Atas Dasar Penjualan dalam Rupiah

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

di mana :

BEP : Nilai penjualan produk dalam Rupiah

FC : Biaya tetap

VC : Biaya variabel

S : Penerimaan total

$1 - \frac{VC}{S}$  : *Contribution margin ratio*

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Nama dan Sejarah Singkat Perusahaan**

Pabrik Gula Takalar terletak di Desa Pa'rappunganta, Kecamatan Polombangkeng Utara, Kabupaten Takalar, Propinsi Sulawesi Selatan. Pabrik Gula Takalar didirikan dalam rangka melaksanakan kebijaksanaan pemerintah untuk swasembada gula nasional berdasarkan Surat Keputusan Menteri Pertanian R.I Nomor 668/Kpts/Org/8/1981 tanggal 11 Agustus 1981.

Studi kelayakan disusun oleh PT. Agriconsult Internasional pada tahun 1975, dilanjutkan oleh PT. Tanindo pada tahun 1981 dengan menggunakan fasilitas kredit ekspor dari Taiwan.

Pelaksanaan pembangunan diserahkan pada Tashing Co. (Ptc) Ltd. Agency of Taiwan Machinery Manufacturing Co. (TMCC) sebagai Main Contractor dengan partner dalam negeri yakni PT. Sarang Teknik, PT Multi Mas Corp, PT. Barata Indonesia.

Pembangunan Pabrik Gula Takalar menghabiskan dana sebesar Rp. 63,5 milyar dan selesai dibangun pada tanggal 27 Nopember 1984. Performance test dilaksanakan pada tanggal 5 sampai dengan 11 Agustus 1985 dengan hasil baik.

Pabrik Gula Takalar dibangun dengan kapasitas giling 3.000 ton tebu per hari (TTH), yang dengan mudah dikembangkan menjadi 4.000 TTH. Pabrik Gula Takalar giling perdana tahun 1984, dan diresmikan oleh Presiden Republik Indonesia pada tanggal 23 Desember 1987.

## **B. Visi dan Misi Organisasi**

### 1. Visi

Menjadi perusahaan agribisnis dan agroindustri di Kawasan Timur Indonesia yang kompetitif, mandiri, dan memberdayakan ekonomi rakyat.

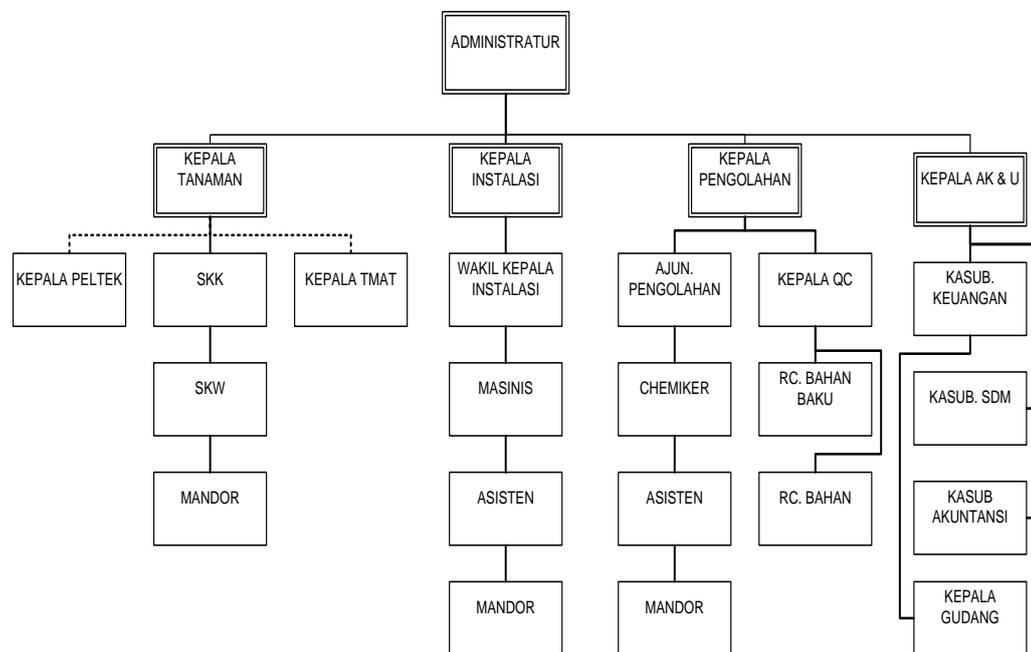
### 2. Misi

- Menghasilkan produk utama perkebunan berupa gula yang berdaya saing tinggi untuk memenuhi kebutuhan pasar domestik dan/atau internasional.
- Mengelola bisnis dengan teknologi akrab lingkungan yang memberikan kontribusi nilai kepada produk dan mendorong pembangunan berwawasan lingkungan.
- Melalui kepemimpinan, teamwork, inovasi, dan SDM yang kompeten, dalam meningkatkan nilai secara terus-menerus kepada shareholder dan berkembang stakeholders.
- Menempatkan Sumber Daya Manusia sebagai pilar utama penciptaan nilai (value creation) yang mendorong perusahaan tumbuh dan bersama mitra strategis.

## **C. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi perusahaan memegang peranan yang amat penting, karena menyangkut tugas dan tanggung jawab para karyawan yang ada didalamnya. Struktur organisasi dibuat agar maksud dan tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik karena dengan adanya struktur organisasi terdapat pembagian tugas dan tanggungjawab yang baik.

Pengorganisasian merupakan suatu proses yang dimaksud untuk menciptakan kerja sama dan hubungan yang harmonis antara bagian-bagian dalam suatu perusahaan. Bagian-bagian yang dimaksud itu adalah orang-orang yang melaksanakan pekerjaan, alat yang digunakan dalam pengorganisasian. Bagian-bagian tersebut tergambar dalam struktur organisasi. Adapun struktur organisasi PG.Takalar ini terlampir sebagai berikut :



**Gambar 3 : Struktur Organisasi Pabrik Gula Takalar**

Berdasarkan gambar struktur organisasi di atas dapat dilihat, bahwa pabrik gula Mojo dipimpin oleh seorang Administratur. Administratur tersebut dibantu oleh 4 orang kepala bagian, yaitu kepala bagian tanaman, kepala bagian instalasi, kepala bagian pengolahan, dan kepala bagian administrator

keuangan dan umum (AKU). Setiap kepala bagian mempunyai bawahan yang dibagi sesuai dengan bidangnya. Tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian adalah sebagai berikut :

#### 1. Administratur

Administratur bertugas melaksanakan keputusan dan kebijakan dalam pengelolaan pabrik gula yang diterapkan direksi, menjamin dan mengelola semua faktor yang menjadi tanggung jawab secara terus menerus.

#### 2. Bagian Tanaman

Kepala tanaman merupakan pimpinan tertinggi dibagiannya, yang mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab untuk melakukan percobaan bermacam-macam varietas tebu yang berkualitas baik.
- b. Bertanggung jawab atas kebun dan tanaman tebu.
- c. Memberikan informasi, bimbingan, penyuluhan kepada para petani mulai dari tahap pengolahan lahan sampai panen.
- d. Kepala tanaman bertanggung jawab atas tugas-tugas dalam bidangnya dan secara langsung memimpin/mengkoordinir bawahannya, yaitu kepala peltek, skk, kepala tmat, skw dan mandor.

#### 3. Bagian Instalasi

Secara umum bagian ini mempunyai tugas :

- a. Melaksanakan rencana penggunaan instalasi untuk pengoperasian pabrik.

- b. Mempertahankan operasi instalasi untuk menjaga kontinuitas penyediaan jasa untuk memenuhi kebutuhan pabrik.
- c. Melakukan pengelolaan untuk pemeliharaan dan reparasi remise.
- d. Bertanggung jawab melakukan perawatan dan reparasi kendaraan.
- e. Mempersiapkan instalasi pabrik maupun instalasi lainnya tepat pada waktu sebelum mulai musim giling.

#### 4. Bagian Pengolahan

Bagian pengolahan bertanggung jawab atas jalannya proses produksi dari tebu sampai menjadi gula. Di luar masa giling, bagian pabrikasi bertugas mempersiapkan data administrasi untuk persiapan giling serta mempersiapkan timbangan truk dan tetes. Di dalam masa giling bagian ini bertugas melaksanakan segala kegiatan operasional produksi yang telah dipersiapkan di luar masa giling.

#### 5. Bagian A.K.U

Bagian ini bertanggung jawab atas segala hal yang berhubungan dengan sub bagian administrasi perusahaan, keuangan dan masalah umum. Dimana masing-masing sub bagian tersebut mempunyai tugas-tugas sebagai berikut:

##### a. Administrasi

Bagian ini bertugas dalam segala hal pencatatan, baik pembukuan, administrasi financial, dan hasil produksi serta administrasi gudang gula.

b. Keuangan

Bagian ini bertugas menangani masalah keuangan perusahaan/pabrik yang berhubungan dengan kas ataupun bank.

c. Umum

Bagian ini menangani segala masalah yang berhubungan dengan perburuhan, kesekretariatan dan poloklinik.

**BAB V**  
**HASIL PENELITIAN**

**A. Analisis Biaya Tetap Pabrik Gula Takalar**

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap atau tidak berubah dan tidak dipengaruhi besarnya volume produksi atau penjualan. Besarnya biaya tetap pabrik gula tahun 2012-2016 dapat dilihat pada tabel 2.

**Tabel 2. Data Biaya Tetap Pabrik Gula Takalar (dalam ribuan rupiah)**

Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
Asuransi	73.982	77.261	92.197	97.543	94.668
Bahan bakar LMG	28.397	101.876	125.158	41.616	173.672
Biaya bhn & alat pengujian	74.138	111.957	244.718	54.339	54.038
Biaya kantor	459.930	406.666	407.030	426.880	477.360
Gaji Karyawan	4.488.838	4.741.786	5.906.242	6.759.629	6.856.518
Jaminan Pendp.petani	1.292.738	214.724	180.052	360.814	28.461
Pengeluaran khusus	19	20.500	21.084	21.753	24.500
Tunj. Kesejahteraan	1.198.594	1.366.339	2.114.540	4.083.697	3.915.255
Tunj. Plaksanaan tugas	53.423	51.309	55.902	93.620	185.102
Tunj. Sosial karyawan	862.207	854.735	984.058	1.275.575	1.289.785
Penyusutan	716.766	970.334	1.611.462	2.139.170	1.769.869
<b>Jumlah</b>	<b>9.423.618</b>	<b>9.095.126</b>	<b>11.976.540</b>	<b>15.634.342</b>	<b>15.080.701</b>

**Sumber : Analisis Data Sekunder**

Biaya tetap yang dikeluarkan oleh Pabrik Gula Takalar dari tahun 2012 – 2016 semakin meningkat. Biaya terbesar adalah biaya pekerja/karyawan. Biaya untuk gaji karyawan tetap semakin meningkat setiap tahun karena untuk

mengimbangi adanya kenaikan harga barang kebutuhan sehari-hari. Rata-rata biaya yang dikeluarkan untuk gaji karyawan tahun 2012–2016 adalah 5.750.602.600 yaitu 47% % dari total biaya tetap. Sedangkan untuk biaya tetap terkecil yang dikeluarkan oleh Pabrik Gula Takalar yaitu biaya pengeluaran khusus dengan rata-rata sebesar Rp. 21.367.400 atau 0,2% dari total biaya tetap.

Perusahaan juga mengeluarkan biaya asuransi untuk kendaraan dan bangunan. Biaya asuransi dikeluarkan sebagai antisipasi jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Biaya asuransi untuk bangunan dan kendaraan tahunan rata – rata besarnya kurang lebih Rp. 87.130.200 yaitu 0,7 % total biaya tetap. Biaya yang lain yaitu, biaya penyusutan yang dikeluarkan meliputi biaya penyusutan mesin produksi, biaya penyusutan bangunan, dan biaya penyusutan kendaraan. Besarnya rata- rata biaya penyusutan selama 2012 2016 adalah Rp. 1.441.520.200 yaitu 11,8% total biaya tetap. Biaya penyusutan mengalami penurunan pada tahun 2016, hal ini bisa saja terjadi.

Suatu perusahaan pastinya selain mempunyai aset yang lama, juga mempunyai aset-aset baru. Jika aset baru pada suatu tahun tertentu lebih sedikit dibanding tahun sebelumnya, sedangkan aset yang lama sudah tidak mengalami penyusutan atau dengan kata lain tidak bernilai ekonomis lagi, maka biaya penyusutan tahun tersebut akan lebih kecil dibanding tahun sebelumnya. Salah satu aset tambahan tersebut yaitu mesin produksi, seperti mesin penggerak (turbin), mesin penggiling, tangki pemanas, evaporator, dll. Mesin-mesin tersebut merupakan subsidi dari pemerintah, karena Pabrik Gula

Takalar pada tahun 2014 ditetapkan sebagai salah satu sasaran restrukturisasi dan revitalisasi Pabrik Gula. Adanya mesin-mesin baru tersebut dapat meningkatkan efisiensi mesin produksi, sehingga meningkatkan nilai rendemen dan akhirnya dapat meningkatkan jumlah produksi gula.

Biaya jaminan pendapatan petani adalah biaya yang dikeluarkan Pabrik Gula Takalar sebagai talangan awal pendapatan petani atas hasil gula bagian mereka. Semakin banyak petani yang meminta dana jaminan tersebut maka biaya yang dikeluarkan Pabrik Gula Takalar akan semakin besar, begitupun sebaliknya. Namun setiap tahunnya, biaya ini totalnya justru semakin menurun, dikarenakan semakin sedikit petani yang meminta pendapatannya kepada Pabrik Gula Takalar diawal. Hal ini diperkirakan karena mayoritas petani tergolong mampu dan tidak terdesak kebutuhan, atau petani bahkan telah memiliki tabungan sendiri.

Biaya bahan bakar luar masa giling yaitu meliputi bahan bakar untuk penerangan komplek, bahan bakar kendaraan, bahan bakar untuk perbaikan perbaikan mesin, dll. Biaya tetap lainnya yaitu biaya retribusi air, biaya tersebut merupakan biaya seluruh kebutuhan air dikomplek Pabrik Gula, baik air untuk bagian kantor, bagian pengolahan, dll.

## **B. Analisis Biaya Variabel Pabrik Gula Takalar**

Biaya variabel adalah biaya yang besarnya dipengaruhi oleh jumlah produksi. Besarnya biaya variabel pabrik gula takalar dapat dilihat pada tabel 3.

**Tabel 3. Data Biaya Variabel Pabrik Gula Takalar (dalam rupiah)**

<b>Keterangan</b>	<b>Tahun</b>				
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Bahan bakar DMG</b>	892.856.000	3.265.665.000	2.313.661.000	3.527.804.000	3.679.860.000
<b>Bahan pembantu pengolahan</b>	583.636.000	780.048.000	770.757.000	1.119.022.000	2.525.198.000
<b>Biaya alat angkut sendiri</b>	33.685.000	45.091.000	44.627.000	63.851.000	67.553.000
<b>Biaya angkutan TR</b>	468.300.000	579.720.000	432.603.000	471.761.000	477.362.000
<b>Biaya angkutan TS</b>	512.579.000	71.309.000	56.931.000	153.397.000	12.615.000
<b>Biaya diluar kebun</b>	64.849.000	12.829.000	8.089.000	36.419.000	353.000
<b>Instalasi limbah</b>	13.735.000	11.367.000	11.502.000	26.110.000	29.689.000
<b>Biaya lain-lain</b>	420.166.000	470.154.000	560.412.000	450.608.000	459.772.000
<b>Menimbun&amp;angkutan gula</b>	10.591.000	121.446.000	149.871.000	198.620.000	233.986.000
<b>Pembibitan</b>	229.652.000	440.199.000	913.355.000	624.893.000	326.054.000
<b>Pemelhrn.gedung&amp;penataran</b>	131.229.000	123.086.000	213.098.000	225.703.000	445.395.000
<b>Pemelhrn.msin&amp;instalasi</b>	1.334.087.000	1.753.247.000	2.026.103.000	2.073.077.000	1.779.784.000
<b>Pengemasan gula</b>	351.076.000	637.274.000	801.072.000	1.127.640.000	1.660.992.000
<b>Penggarapan tanah</b>	548.777.000	117.783.000	120.965.000	316.737.000	27.427.000
<b>Pmlhraan jembatan timbang</b>	18.961.000	80.248.000	100.861.000	17.730.000	19.221.000
<b>Pmlhraan jalan&amp;jembatan</b>	44.403.000	58.773.000	51.352.000	33.723.000	50.700.000
<b>Penglahan tebu bahan PG lain</b>	0	180.756.000	0	0	0
<b>Pengolahan gula</b>	0	6.431.163.000	0	2.170.684.000	0
<b>Pupuk&amp;bahan</b>	306.242.000	51.028.000	41.498.000	115.465.000	12.429.000
<b>Tebang&amp;muat TS</b>	542.636.000	75.995.000	55.964.000	147.277.000	13.222.000
<b>Tebu rakyat</b>	124.094.000	166.949.000	174.004.000	226.426.000	103.650.000
<b>Upah pekerja tidak tetap</b>	1.769.023.000	1.902.727.000	2.903.434.000	3.926.623.000	4.216.986.000
<b>Jumlah</b>	<b>8.400.577.000</b>	<b>17.376.857.000</b>	<b>11.750.159.000</b>	<b>17.053.570.000</b>	<b>16.142.248.000</b>

Sumber : Analisis Data Skunder

Jumlah biaya variabel Pabrik Gula Takalar dari tahun 2012–2016 mengalami fluktuasi. Hal ini dikarenakan adanya biaya pengolahan gula yang tidak disetiap tahun. Nilai biaya pengolahan gula merah yang cukup besar, sehingga mempengaruhi jumlah biaya variabel secara keseluruhan. Biaya pengolahan gula disini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mengolah gula menjadi gula kristal putih, meliputi biaya pembelian gula, biaya angkut dan bahan pembantu pengolahan. Pengolahan gula tersebut dilakukan, apabila diperkirakan akan terjadinya penurunan produksi gula kristal putih yang berbahan dasar tebu.

Biaya variabel tersebut selain merupakan biaya-biaya pengolahan gula, termasuk juga biaya budidaya tebu milik Pabrik Gula Takalar. Biaya terbesar yang dikeluarkan adalah biaya upah pekerja tidak tetap. Upah pekerja tidak tetap meliputi upah karyawan kampanye, pekerja borongan, pekerja musiman, dan pekerja harian lepas. Rata-rata biaya upah pekerja tidak tetap Pabrik Gula Takalar tahun 2012–2016 sebesar Rp. 2.943.758.600 atau 20,8% dari jumlah biaya variabel. Upah TK tidak tetap Pabrik Gula Takalar telah disesuaikan dengan UMK Kabupaten Takalar, yang pada tahun 2016 sebesar Rp. 687.000. Upah TK tidak tetap besarnya bervariasi, tergantung tingkat kesulitan dan energi yang dibutuhkan. Upah terbesar yaitu upah pekerja musiman khususnya buruh tebang dan angkut yang mencapai Rp. 50.000 per hari.

Biaya bahan bakar dalam masa giling (DMG) adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan bakar untuk proses produksi. Dalam proses produksinya Pabrik Gula Takalar menggunakan bahan bakar solar dan residu.

Solar digunakan untuk pembangkit listrik tenaga diesel yang dipergunakan untuk tambahan kebutuhan perusahaan selama proses produksi pada masa giling, sedangkan residu digunakan sebagai bahan bakar dalam proses produksi gula contohnya oli untuk pelumas mesin saat proses produksi. Semakin banyak tebu yang digiling, lama proses produksi yang dibutuhkan semakin bertambah sehingga biaya yang dikeluarkan semakin bertambah. Besarnya rata-rata tiap tahun biaya bahan bakar dalam masa giling adalah Rp. 2.735.969.200 yaitu 19,3 % dari total biaya variabel.

Pemeliharaan mesin dan instalasi adalah biaya yang dikeluarkan untuk memperbaiki mesin- mesin yang digunakan untuk proses produksi gula. Biaya yang dikeluarkan untuk tenaga ahli perbaikan mesin dan pembelian alat-alat perlengkapan untuk proses produksi yang mengalami kerusakan. Besar biaya pemeliharaan adalah Rp. 1.793.259.600 yaitu 12,7 % dari total biaya variabel.

Pengemasan adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam membeli karung yang digunakan sebagai pembungkus gula. Karung pembungkus yang digunakan untuk ukuran berat gula per karung yaitu 50 Kg/ karung. Di dalam karung dilapisi plastik kedap udara untuk menghindari uap air masuk ke karung gula. Biaya rata- rata yang dikeluarkan untuk kemasan adalah Rp. 915.610.800 atau sekitar 6,5 % dari total biaya variabel.

Biaya tebang & muat tebu adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk membayar upah tenaga tebang tebu dan biaya memuat tebu ke dalam truk pengangkut. Rata-rata biaya yang dikeluarkan tiap tahunnya adalah Rp. 167.018.800 atau 1,2 % total biaya variabel. Besarnya biaya tebang & muat

tergantung luas lahan tebu yang dipanen. Semakin luas lahan tebu yang dipanen maka biaya tenaga tebang & muat yang dikeluarkan semakin besar.

Bahan pembantu pengolahan tebu adalah bahan-bahan lain selain tebu yang digunakan untuk mengolah tebu menjadi gula. Bahan-bahan tersebut anatara lain susu kapur, gas sulfur dioksida, flocculant dan senyawa kimia lainnya. Rata-rata biaya bahan pembantu pengolahan tebu tiap tahunnya yaitu sebesar Rp. 1.155.732.200 atau 8,2 % dari jumlah total biaya variable. Biaya variabel lainnya salah satunya adalah biaya tebu rakyat, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan berkenaan dengan pembinaan kepada petani tebu rakyat. Pembinaan tersebut biasanya intensif dilaksanakan pada saat sebelum masa tanam dan sebelum masa tebang atau panen. Terutama pada masa sebelum panen, hal tersebut sangat terkait dengan nilai rendemen tebu yang diperoleh nantinya. Apabila tebu ditebang terlalu awal dan terlalu terlambat maka nilai rendemannya akan rendah.

### **C. Analisis Penerimaan Pabrik Gula Takalar**

Jumlah produk dan harga satuan produk merupakan 2 komponen untuk memperoleh suatu penerimaan. Jika jumlah produk yang terjual dikalikan harga satuannya, maka akan menghasilkan yang disebut penerimaan. Pabrik Gula Takalar sebagai perusahaan yang bergerak dalam pengolahan tebu, selain menghasilkan gula sebagai produk utama, juga menghasilkan produk sampingan berupa tetes. Jenis produk yang dihasilkan Pabrik Gula takalar dan harga satuannya selama tahun 2012-2016 dapat dilihat pada Tabel 4. Berikut:

**Tabel 4. Data Jumlah Produksi Gula Milik Pabrik Gula, Tetes dan Harga Satuan**

<b>Tahun</b>	<b>Produksi Gula Milik Pabrik Gula (Kw)</b>	<b>Harga Satuan (Rp/Kw)</b>	<b>Produksi Tetes (Kw)</b>	<b>Harga Satuan (Rp/Kw)</b>
<b>2012</b>	42.973,84	324.258,00	107.301,10	42.868,00
<b>2013</b>	43.805,24	430.116,16	78.270,90	69.652,77
<b>2014</b>	62.869,11	470.923,16	109.419,29	67.243,59
<b>2015</b>	83.260,36	478.181,85	132.258,41	42.584,14
<b>2016</b>	90.973,83	461.678,64	117.609,55	57.958,00

**Sumber : Pabrik Gula Takalar Kabupaten Takalar**

Pabrik Gula Takalar mempunyai 2 jenis produk yang menghasilkan penerimaan yaitu gula dan tetes, walaupun ada sumber penerimaan lain yang tidak dapat dihitung satuan fisiknya serta penerimaan yang tidak berwujud produk sehingga masuk kelompok penerimaan lain-lain.. Jumlah produksi gula milik Pabrik Gula Takalar setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan, jumlah produksi gula milik Pabrik Gula tertinggi yaitu pada tahun 2016 sebanyak 90.973,83 Kw. Peningkatan produksi tersebut dapat dipengaruhi oleh peningkatan luas lahan, produktifitas lahan ataupun tingkat rendemen tebu. Sedangkan untuk harga satuannya hampir setiap tahun mengalami peningkatan, hanya pada tahun 2016 yang mengalami penurunan. Harga satuan gula tertinggi terjadi pada tahun 2015 yaitu Rp. 478.181,85/Kw. Dengan adanya peningkatan produksi dan harga tersebut, maka nantinya akan mengakibatkan pula peningkatan penerimaan Pabrik Gula Takalar. Selain gula, produk lain yang menghasilkan penerimaan yaitu tetes. Produksi tetes Pabrik Gula Takalar pada tahun 2012-20016 mengalami fluktuasi yang

cenderung naik, begitu pula dengan harga satuan tetes. Hal ini nantinya akan mengakibatkan penerimaan dari tetes juga berfluktuasi.

Penerimaan merupakan keseluruhan hasil yang diterima oleh perusahaan dari penjualan serta dinyatakan dalam rupiah. Penerimaan Pabrik Gula Takalar selama lima tahun dapat dilihat pada Tabel 5. berikut:

**Tabel 5. Data Penerimaan Pabrik Gula Takalar (dalam ribuan rupiah)**

keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Penerimaan Gula</b>	13.934.611	18.841.342	29.606.510	39.813.593	42.000.674
<b>Penerimaan Gula Tetes</b>	4.580.255	5.451.785	7.356.761	5.632.111	6.816.414
<b>Penjualan Bibit</b>	47.575	296.400	708.025	480.050	399.965
<b>Penerimaan Lain-Lain</b>	1.323.936	831.811	7.931	459.547	341.979
<b>Jumlah</b>	<b>19.866.377</b>	<b>25.421.338</b>	<b>38.299.227</b>	<b>46.385.301</b>	<b>49.559.032</b>

**Sumber : Analisis Data Sekunder**

Penerimaan Pabrik Gula Takalar tidak semua berasal dari penjualan gula tetapi juga dari penjualan produk sampingan dari hasil pengolahan tebu menjadi gula yaitu penjualan tetes tebu. Pada tahun 2012 penerimaan gula sebesar Rp. 13.934.611.000 yaitu 70,07 % dari total penerimaan , tahun 2013 penerimaan gula sebesar Rp. 18.841.342.000 yaitu 74,12 % dari total penerimaan, tahun 2014 penerimaan gula sebesar Rp. 29.606.510.000 yaitu 77,30 % dari total penerimaan , tahun 2015 penerimaan gula sebesar Rp. 39.813.593.000 yaitu 85,83% dari total penerimaan, dan tahun 2008 penerimaan gula sebesar Rp. 42.000.674.000 yaitu 84,75 % dari total penerimaan. Meningkatnya penerimaan gula karena jumlah produksi yang dihasilkan dan harga gula semakin meningkat. Kenaikan produksi gula

diperoleh dari luas lahan tanaman tebu yang cenderung meningkat selama periode lima tahun 2012 – 2016, selain itu produktivitas tebu dan nilai rendemen juga mengalami peningkatan.

Selain memperoleh penerimaan dari penjualan gula dan tetes, Pabrik Gula Takalar juga mendapat penerimaan dari penjualan bibit kepada petani Tebu Rakyat dan penerimaan lain-lain. Penerimaan lain-lain disini misalnya penerimaan dari restitusi jasa dan agrowisata . Besarnya penerimaan Pabrik Gula Takalar di luar penjualan gula, rata – rata selama periode 2012 – 2016 sekitar 21,6 % dari total penerimaan.

#### **D. Analisis *Break Even Point***

*Break Even Point* (BEP) adalah suatu keadaan dimana jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya, yaitu saat perusahaan tidak memperoleh keuntungan namun juga tidak menderita kerugian. Berikut adalah data komposisi *Break Even Point* yang terdiri penerimaan total, biaya tetap, biaya variabel, BEP (rupiah), prosentase penerimaan gula, BEP gula (rupiah) dan BEP gula (kw) Pabrik Gula Takalar selama tahun 2012- 2016 :

**Tabel 6. Data Penerimaan Total, Biaya Tetap, Biaya Variabel, Contribution Margin Ratio , BEP( Rupiah) Pabrik Gula Takalar**

Tahun	Penerimaan total (Rp)	Biaya tetap (Rp)	Biaya variabel (Rp)	Contribution Margin Ratio	BEP rupiah (Rp)
<b>2012</b>	19.886.377.000	9.423.618.000	8.400.577.000	0,58	16.247.617,241,37
<b>2013</b>	25.421.338.000	9.095.126.000	17.376.857.000	0,32	28.422.268.750
<b>2014</b>	38.299.227.000	11.976.540.000	11.750.159.000	0,69	17.375.304.347,82
<b>2015</b>	46.385.301.000	15.634.342.000	17.053.570.000	0,63	24.816.415.873,01
<b>2016</b>	49.559.032.000	15.080.701.000	16.142.248.000	0,67	22.508.508.955,22
<b>Rata-Rata</b>	<b>35.910.255.000</b>	<b>12.242.065.400</b>	<b>14.144.682.200</b>	<b>0,58</b>	<b>21.874.023.033,49</b>

Sumber : Analisis Data Skunder

**Tabel 7. Data BEP (Rupiah), Persen Penerimaan Gula, BEP Gula (Rupiah) Dan BEP Gula (Kw) Pabrik Gula Takalar**

Tahun	BEP (rupiah) (Rp)	% Penerimaan dari gula	BEP gula (Rp)	BEP (Kw)
<b>2012</b>	16.247.617,241,37	0,70	11.373.332.068,96	35.074,94
<b>2013</b>	28.422.268.750	0,74	21.032.478.875	66.080,44
<b>2014</b>	17.375.304.347,82	0,77	13.378.984.347,83	36.896,27
<b>2015</b>	24.816.415.873,01	0,86	21.342.117.619,83	51.897,44
<b>2016</b>	22.508.508.955,22	0,85	19.132.232.611,94	48.753,62
<b>Rata-rata</b>	<b>21.874.023.033,49</b>	<b>0,78</b>	<b>17.251.829.104,72</b>	<b>47.740,54</b>

Sumber : Analisis Data Skunder

*Break Even Point* (BEP) adalah suatu keadaan dimana jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya, yaitu saat perusahaan tidak memperoleh keuntungan namun juga tidak mengalami kerugian. Pada penelitian ini digunakan konsep *contribution margin*. Apabila menggunakan konsep *contribution margin*, BEP akan tercapai pada volume penjualan dimana *contribution margin*-nya tepat sama besarnya dengan biaya tetapnya. Jadi, apabila *contribution margin* lebih besar dari pada biaya tetap, berarti penerimaan perusahaan lebih besar dari biaya total.

Pada perhitungan *Break Even Point* atas dasar penjualan produk dalam rupiah diketahui bahwa ketika *contribution margin ratio* meningkat, nilai BEP akan semakin kecil. Selain itu semakin tinggi nilai selisih biaya variabel dengan biaya tetap, nilai BEP akan semakin meningkat.

BEP gula diperoleh dari perkalian antara total BEP dalam rupiah dengan persen penerimaan gula. BEP dalam unit dapat dihitung dengan membandingkan antara jumlah BEP gula dalam rupiah dengan harga jual produk per Kw.

Penerimaan Pabrik Gula Takalar tidak hanya diperoleh dari penjualan gula tetapi juga dari hasil sampingan dalam memproduksi gula. Rata-rata penerimaan gula Pabrik Gula Takalar tahun 2012-2016 sekitar 78% dari total penerimaan yang diperoleh perusahaan. Sedangkan sisanya penerimaan diperoleh dari penjualan produk sampingan dari hasil produksi.

Berdasarkan peneliti terdahulu dan penelitian Pabrik Gula Takalar dapat disimpulkan bahwa pabrik gula takalar menggunakan metode BEP namun

untuk pencapaian BEP menggunakan *contribution margin ratio* dan juga keuntungan pabrik gula didapatkan dari penjualan gula dan penjualan bibit. Sedangkan penelitian terdahulu hanya metode BEP karena dengan mudah untuk mengetahui biaya yang dikeluarkan, namun penelitian terdahulu tidak menggunakan *contribution margin ratio*.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Secara keseluruhan penerimaan dan produksi gula pabrik gula takalar pada tahun 2012-2016 telah mencapai BEP, hal tersebut dapat diketahui dari rata-rata penerimaan dan produksi gula hal tersebut dapat diketahui dari BEP gula (Rp) dan BEP (Kw) yaitu Rp. 17.251.829.104,72 dan 47.740,54 kw

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

##### **1. Bagi perusahaan**

Dengan adanya penelitian ini diharapkan bagi perusahaan pabrik gula agar bisa tetap mempertahankan volume penjualan dengan menggunakan metode *Break Even Point* (BEP) konsep *contribution margin* agar tidak mengalami kerugian seperti yang terjadi pada tahun 2013 dimana volume penjualan tidak mencapai BEP. Peneliti berharap informasi ini dapat memberikan manfaat bagi perusahaan pabrik gula takalar.

- 
2. Dalam penelitian ini menggunakan analisis break even point dengan pendekatan matematik . Peneliti berharap agar peneliti selanjutnya dapat menggunakan metode yang lebih efisien dan praktis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, M. Y., Sudjana, N., dan Azizah, D. F. (2016). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 35 No.*
- Anwar, dan Asmawarni. (2013). Penetapan Break Even Point Produksi Minyak Kelapa Dan Ampas Pada PT. Bireuen Coconut Oil. *MIEJ JOURNAL, Vol.2 No.1, 37-44.*
- Ariyanti, R., Rahayu, S. M., dan Husaini, A. (2014). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Perencanaan Volume Penjual Dan Laba (Studi Kasus Pada PT. Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011-2013). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 11 No.*
- Barusman, M. Y. S., Farlina, dan Ekawati, E. (2010). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Menentukan Komposisi Penjualan Dalam Pencapaian Target Laba. *JURNAL Akuntansi dan Keuangan, Vol. 1, No, 29-46.*
- Choiriyah, V. U., AR, M. D., dan Hidayat, R. R. (2016). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. .35 N, 196-206.*
- Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Oley, A. A. R. F. S., Makalew, A., dan Endoh, E. K. M. (2013). Analisis Titik Impas Usaha Ternak Ayam Ras Petelur “Dharma Gunawan” Di Kelurahan Paniki Bawah Kecamatan Mapanget Kota Manado (Studi Kasus). *Jurnal Zootek (“Zootek” Journal), Vol.33 No., 11-20.*
- Pangemanan, J. T. (2016). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal EMBA, Vol.4 No.1, Hal. 376-385.*
- Romzi, Wahyudi, J., dan Yumiati, Y. (2014). Analisis Break Event Point (Bep) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Minuman Kesehatan ( Studi Kasus: Jahe Instan Putri Kelurahan Timur Indah Kota Bengkulu ). *AGRITEPA, Vol. I, No.*
- Sabrin. (2015). Analisis Break Even Point Pada Produksi Es Balok Pada PT. Yanaghi Histalaraya. *JEP JOURNAL, Volume XVI, 27-33.*
- Yusuf, M. (2014). Analisa Break Event Point (BEP) Terhadap Laba Perusahaan. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen, Vol. 4, No.*

**LAMPIRAN – LAMPIRAN**

## LAMPIRAN 1.

### Data Penerimaan Total, Biaya Tetap, Biaya Variabel, *Contribution Margin Ratio* , BEP( Rupiah) PG Takalar

Tahun	Penerimaan total (Rp)	Biaya tetap (Rp)	Biaya variabel (Rp)	<i>Contribution Margin Ratio</i>	BEP rupiah (Rp)
2012	19.886.377.000	9.423.618.000	8.400.577.000	0,58	16.247.617,241,37
2013	25.421.338.000	9.095.126.000	17.376.857.000	0,32	28.422.268.750
2014	38.299.227.000	11.976.540.000	11.750.159.000	0,69	17.375.304.347,82
2015	46.385.301.000	15.634.342.000	17.053.570.000	0,63	24.816.415.873,01
2016	49.559.032.000	15.080.701.000	16.142.248.000	0,67	22.508.508.955,22
Rata-Rata	<b>35.910.255.000</b>	<b>12.242.065.400</b>	<b>14.144.682.200</b>	<b>0,58</b>	<b>21.874.023.033,49</b>

Sumber : Analisis Data Skunder

### Data BEP (Rupiah), Persen Penerimaan Gula, BEP Gula (Rupiah) Dan BEP Gula (Kg) PG Takalar

Tahun	BEP (rupiah) (Rp)	% Penerimaan dari gula	BEP gula (Rp)	BEP (Kw)
2012	16.247.617,241,37	0,70	11.373.332.068,96	35.074,94
2013	28.422.268.750	0,74	21.032.478.875	66.080,44
2014	17.375.304.347,82	0,77	13.378.984.347,83	36.896,27
2015	24.816.415.873,01	0,86	21.342.117.619,83	51.897,44
2016	22.508.508.955,22	0,85	19.132.232.611,94	48.753,62
Rata-rata	<b>21.874.023.033,49</b>	<b>0,78</b>	<b>17.251.829.104,72</b>	<b>47.740,54</b>

Sumber : Analisis Data Skunder

$$1. \text{ BEP} = \frac{FC}{S} - \frac{VC}{S} \quad I - VC : \text{Contribution Margin Ratio}$$

$$a. \text{ BEP}_{2012} = \frac{9.432.618.000}{1 - \frac{8.400.577.000}{19.866.377.000}} = \text{Rp } 16.247.617.241,37$$

$$b. \text{ BEP}_{2013} = \frac{9.905.126.000}{1 - \frac{17.376.857.000}{25.421.338.000}} = \text{Rp } 28.422.268.750$$

$$c. \text{ BEP}_{2014} = \frac{11.976.540.000}{1 - \frac{11.750.159.000}{38.299.227.000}} = \text{Rp } 17.375.304.347,82$$

$$d. \text{ BEP}_{2015} = \frac{15.634.342.000}{1 - \frac{17.053.570.000}{46.385.301.000}} = \text{Rp } 24.816.415.873,01$$

$$e. \text{ BEP}_{2016} = \frac{15.080.701.000}{1 - \frac{16.142.284.000}{49.559.032.000}} = \text{Rp } 22.508.508.955,22$$

$$2. \text{ BEP gula} = \text{BEP} \times \% \text{Penerimaan gula}$$

$$a. \text{ BEP gula}_{2012} = \text{BEP}_{2012} \times \% \text{Penerimaan gula} \\ = 16.247.617.241,37 \times 70\% \\ = 11.373.332.068,96$$

$$b. \text{ BEP gula}_{2013} = \text{BEP}_{2013} \times \% \text{Penerimaan gula} \\ = 28.422.268.750 \times 74\% \\ = 21.032.478.875$$

$$c. \text{ BEP gula}_{2014} = \text{BEP}_{2014} \times \% \text{Penerimaan gula} \\ = 17.375.304.347,82 \times 77\% \\ = 13.378.984.347,83$$

$$d. \text{ BEP gula}_{2015} = \text{BEP}_{2015} \times \% \text{Penerimaan gula} \\ = 24.816.415.873,01 \times 86\% \\ = 21.342.117.619,83$$

$$e. \text{ BEP gula}_{2016} = \text{BEP}_{2016} \times \% \text{Penerimaan gula} \\ = 22.508.508.955,22 \times 85\% \\ = 19.132.232.611,94$$

$$3. \text{ BEP gula} = \frac{\text{BEP}}{\text{Harga gula}}$$

$$a. \text{ BEP gula}_{2012} = \frac{11.373.332.068,96}{324.258} = 35.074,94 \text{ Kw}$$

$$b. \text{ BEP gula}_{2013} = \frac{21.032.478.875}{430.116,16} = 66.080,44 \text{ Kw}$$

$$c. \text{ BEP gula}_{2014} = \frac{13.378.984.347,83}{470.923,01} = 36.896,27 \text{ Kw}$$

$$d. \text{ BEP gula}_{2015} = \frac{21.342.117.619,83}{478.181,85} = 51.897,44 \text{ Kw}$$

$$e. \text{ BEP gula}_{2016} = \frac{19.132.232.611,94}{461.678,64} = 48.753,62 \text{ Kw}$$

## RIWAYAT HIDUP



*MUHAMMAD ALI*, Lahir di Labuang Bajo Flores NTT, Kec. Komodo pada tanggal 27 Agustus 1994, penulis merupakan anak Ke-2 (Dua) dari 4 (Empat) Bersaudara, buah hati dari pasangan Abdurahim dan Hasning. Riwayat pendidikan di SDN 1 Labuan Bajo dan selesai pada tahun 2007. Selanjutnya Penulis melanjutkan pendidikan di MTS Darussalam Labuan Bajo dan lulus pada tahun 2010. Selanjutnya Penulis melanjutkan pendidikan di SMAN 1 SAPE dan lulus pada tahun 2013. Pada tahun 2013 Penulis resmi terdaftar sebagai mahasiswa Program Strata 1 (S1) Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, dan Alhamdulillah pada tahun 2018 penulis bisa menyelesaikan studinya di fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar dan berhasil menyandang gelar sebagai Sarjana Ekonomi (S.E).

Berkat petunjuk dan pertolongan Allah SWT, yang disertai dengan usaha dan doa dari kedua orang tua, dalam menjalani aktivitas akademik di Perguruan Tinggi Universitas Muhammadiyah Makassar. Alhamdulillah Penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan skripsi yang berjudul “*ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) PADA PABRIK GULA DI KABUPATEN TAKALAR*”