

ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA USAHA BENGKEL MOTOR DESA PETALONGAN KECAMATAN KERITANG KABUPATEN INDRAGIRI HILIR

NELVA SISKAWATI
nelva.siskawati@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze the size of the break even point in the Motorcycle Workshop Business in Indragiri Hilir. The data used are secondary data that is data on fixed costs, variable costs, sales volume and selling prices.

The results of the study using Break even Point analysis, it was found that the motorcycle repair shop business temples were able to optimize performance so as to obtain sales and get maximum profits because the sales of the workshop products were able to sell product yields of Rp.6,562,000 in one month or more. from sales in the break even point analysis used and this business has already achieved profit because it is able to sell as many as 7 units / products.

Keywords: break even point, fixed costs, variable costs

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis besarnya break even point pada Usaha Bengkel motor di desa Petalongan Kabupaten Indragiri Hilir. Data yang di gunakan adalah data sekunder yaitu data biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan dan harga jual.

Hasil Penelitian dengan menggunakan analisis Break even Point di peroleh bahwa usaha bengkel motor sudah mampu mengoptimalkan kinerja sehingga sudah memperoleh penjualan dan mendapatkan laba maksimal dikarenakan penjualan produk bengkel tersebut mampu menjual hasil produk sebesar Rp.6.562.000 dalam satu bulan atau lebih dari penjualan dalam analisis break even point yang digunakan dan usaha ini pun sudah mencapai laba karena mampu menjual sebanyak 7 unit / produk.

Kata Kunci : break even point, biaya tetap, biaya variabel

Latar Belakang Masalah

Bengkel adalah bangunan atau ruangan untuk perawatan, pemeliharaan, perbaikan, modifikasi alat dan mesin, tempat pembuatan bagian mesin, perkakas bengkel yang hampir selalu tersedia pada setiap satuan kehidupan. Hal tersebut disebabkan oleh sifat alami barangbarang perlengkapan kehidupan yang selalu membutuhkan perawatan serta mengalami kerusakan dari waktu ke waktu. Dapat dikatakan bahwa pekerjaan perbengkelan hampir selalu menyertai setiap pemilikan barang. Mesin juga mengalami kerusakan dalam pemakaiannya, sehingga diperlukan perbaikan. Kepadatan aktivitas di jalan menuntut kenyamanan, untuk itu kendaraan yang dipakai harus selalu dalam keadaan yang baik. Agar kendaraan selalu dalam keadaan baik maka diperlukan juga perbaikan-perbaikan bagian yang rusak, untuk itu sangat dibutuhkan jasa bengkel motor. Usaha bengkel motor memang menjanjikan, mengingat pengguna sepeda motor semakin banyak jumlahnya. Hal inilah yang membuat kebutuhan akan keberadaan bengkel motor di desa petalongan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Banyak orang yang tertarik mendirikan usaha bengkel motor, sehingga setiap bengkel motor hams memiliki strategi jitu untuk mampu bertahan dan dapat dipercaya oleh para konsumennya. Di zaman serba cepat seperti sekarang ini, setiap orang diharuskan untuk bergerak lebih cepat dan mengefisienkan waktu sebaik mungkin agar setiap kegiatan atau pekerjaan yang dilaksanakan dapat berjalan sesuai jadwal dengan baik. Kepadatan jam kerja dan lokasi atau jarak tempuh tempat kerja yang cukup jauh mengharuskan masyarakat untuk dapat bergerak secara cepat dan tepat waktu. Sehingga pilihan memiliki kendaraan sangat di prioritaskan oleh masyarakat demi memenuhi kebutuhan hidupnya.

Definisi bengkel secara umum adalah tempat (bangunan atau ruangan) untuk perawatan

A. PENDAHULUAN

/ pemeliharaan, perbaikan, memodifikasi alat dan mesin, tempat pembuatan bagian mesin dan perakitan mesin. Bengkel, dalam hal ini khususnya roda dua atau motor pada umumnya menyediakan jasa perbaikan dan juga aksesoris peralatan dan perlengkapan motor untuk memenuhi kepuasan pelanggan terhadap motomya. Kualitas suatu bengkel dapat dilihat dari jumlah pelanggan yang datang pada setiap bengkel buka atau beroperasi dan juga dapat dilihat dari jumlah produk peralatan dan perlengkapan kendaraan bermotor roda dua yang disediakan. Bengkel otomotif adalah tempat dimana kendaraan diperbaiki oleh teknisi atau tenaga mekanik. Untuk itu paling tidak ada beberapa alasan mengapa bengkel motor dibutuhkan:

1. Motor adalah salah satu alat transportasi yang tingkat komponen consumable•

nya (habis terpakai) sangat tinggi, misalkan saja:

a.Oli

b.Busi

c. Laher, Bearing, Kopling d. Dan sebagainya.

2. Keterbatasan kemampuan pemakai motor dalam memperbaiki motor saat memasang komponen sesuai dengan spesifikasi teknis.

3. Keterbatasan alat untuk memasang komponen motor, karena motor adalah salah

satu alat transportasi yang membutuhkan alat yang khusus saat memasang komponen tertentu.

4. Keterbatasan waktu, memperbaiki motor bagi yang belum terbiasa dapatmenghabiskan waktu yang sangat lama, maka dari itu biasanya pemaka imotor lebih memfokuskan pemakaian motor bukan untuk membuangwaktu dirinya dalam memperbaiki motor itu sendiri.

RUMUSAN MASALAH

Apakah Usaha Bengkel motor di desa Petalongan Kabupaten Indragiri Hilir mencapai titik impas ?

TUJUAN

Untuk mengetahui apakah Usaha Bengkel motor di desa Petalongan Kabupaten Indragiri Hilir mencapai titik impas.

LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS

A. PENAKSIRAN DAN PERAMALAN BIAYA

Penaksiran dan peramalan biaya sangat berguna bagi manajer perusahaan untuk menemukan dan menentukan bentuk kurva biaya suatu perusahaan. Penaksiran biaya dapat dilakukan oleh perusahaan untuk keperluan perusahaan. Penaksiran biaya dapat dilakukan oleh perusahaan untuk keperluan perusahaan dalam waktu jangka pendek maupun untuk jangka panjang. Pemahaman fungsi biaya untuk waktu jangka pendek akan membantu pengambilan keputusan untuk menilai optimalisasi tingkat output.

Sebelum mempelajari penaksiran fungsi biaya akan bermanfaat bagi pengambilan keputusan dalam mempertimbangkan untuk melakukan ekspansi.

Sebelum mempelajari penaksiran biaya, terlebih dahulu perlu dipahami perbedaan antara penaksiran dan perkiraan (peramalan) fungsi biaya. Penaksiran fungsi biaya merupakan proses untuk menentukan nilai koefisien suatu fungsi biaya suatu produk. Pada sisi yang lain, perkiraan (peramalan) fungsi biaya bertujuan untuk meramalkan biaya di masa yang akan datang.

a) Tujuan Penaksiran Fungsi Biaya

Penaksiran dan perkiraan fungsi biaya memiliki tujuan yang berbedabeda.

- Tujuan utama penaksiran fungsi biaya adalah untuk mengevaluasi penentu biaya produk, yaitu apakah penentuan

biaya produk oleh perusahaan telah optimal.

- Prakiraan fungsi biaya dimaksudkan untuk sebagai sumber informasi di dalam merencanakan biaya produksi produk jika perusahaan akan menambah kapasitas produksinya.

b) Penaksiran Biaya Jangka Pendek

Terdapat tiga metode penaksiran fungsi biaya jangka pendek, antara lain:

Ekstrapolasi sederhana

Ekstrapolasi sederhana merupakan metode untuk menentukan fungsi biaya dengan cara mengekstrapolasi tingkat biaya marginal atau biaya variabel rata-rata saat ini (ke belakang atau kedepan) pada tingkat-tingkat output lainnya (Arsyad, 2011). Untuk memperjelas konsep ekstrapolasi sederhana

Analisis Gradien

Analisis gradient merupakan analisis yang bertujuan untuk mengetahui tingkat perubahan biaya total pada interval output tertentu (Arsyad, 2011). Tujuan analisis ini adalah untuk mengetahui biaya marginal karena adanya pertambahan output. Secara matematis, analisis gradient dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$= \frac{\Delta Y}{\Delta X}$$

Analisis regresi dengan data runtutwaktu (time-series)

Metode ini digunakan jika perusahaan memiliki catatan (data) biaya produksi perusahaan dari waktu-waktu. Untuk menaksirkan data biayanya produksi perusahaan dengan jumlah yang relative banyak, kita dapat menggunakan analisis regresi dengan menggunakan bantuan software statistik. Untuk memperjelas

konsep analisis regresi dengan data runtutwaktu.

c) Penaksiran Biaya Jangka Panjang

Penaksiran biaya jangka panjang pada dasarnya sama dengan penaksiran biaya jangka pendek, tetapi yang membedakan adalah jumlah perusahaan. Untuk menganalisis fungsi produksi pada beberapa perusahaan yang berbeda, dapat digunakan penaksiran biaya jangka panjang.

d) Peramalan Biaya

Peramalan biaya diperlukan apabila keputusan-keputusan yang akan kita ambil mencakup tingkat biaya untuk periode-periode yang akan datang, seperti misalnya dalam keputusan meningkat kontrak, keputusan untuk membeli atau membuat sendiri, atau keputusan-keputusan lain yang mempunyai implikasi biaya bukan hanya pada periode sekarang (Arsyad, 2011). Terdapat faktor-faktor yang dapat menentukan peramalan biaya dimasa mendatang (Arsyad, 2011), yaitu:

1. Perubahan produktivitas faktor produksi

Adanya perubahan produktivitas faktor produksi seperti peningkatan kapasitas mesin produksi, akan dapat dijadikan dasar untuk meramalkan biaya produksi perusahaan di masa yang akan datang.

2. Perubahan harga faktor (input) produksi

Adanya perubahan harga faktor (input) produksi seperti peningkatan harga mesin produksi yang baru, juga dapat dijadikan dasar untuk meramalkan biaya produksi perusahaan di masa yang akan datang.

2.2 Strategi Penetapan Harga

B. STRATEGI PENETAPAN HARGA

Sebagai konsekuensi dari adanya kekuatan untuk menentukan harga produk dalam pasar persaingan monopolistik, oligopoly, dan monopoli-maka bentuk kurva permintaan perusahaan

memiliki slope negative pada gambar kurva keseimbangan perusahaan.

Kurva penerimaan marginal (*Marginal Revenue-MR*) memiliki kurva serupa dengan kurva permintaan, kecuali jika MR tertelak di bawah kurva permintaan itu sehingga $MR < D$

- Titik keseimbangan perusahaan dicapai dengan cara menciptakan kondisi yang memaksimalkan keuntungan ekonomis, yaitu: penerimaan marginal sama dengan biaya marginal ($MR=MC$)
- Keuntungan Ekonomis = Penerimaan Total – Biaya Ekonomis Total
- Keuntungan Ekonomis = Penerimaan Total – Biaya Eksplisit (atau Biaya Akuntansi) – Keuntungan Normal (atau Biaya Implisit / Opportunity Cost)

Kurva penawaran jangka pendek untuk perusahaan yang beroperasi dalam semua struktur pasar, diturunkan dari sebagian kurva biaya marginal yang berada di atas biaya variabel rata-rata minimum (AVC). Jika semua harga input adalah konstan selama industri itu berkembang, maka kurva penawaran jangka panjang untuk industri adalah penjumlahan horizontal dari semua kurva biaya marginal perusahaan.

a) Aturan-aturan penetapan harga dalam semua jenis struktur pasar:

1. jika harga produk lebih besar daripada biaya total rata-rata ($P > ATC$), perusahaan harus beroperasi pada titik keseimbangan perusahaan, supaya dapat memberikan nilai keuntungan maksimum.
2. jika harga produk lebih besar daripada biaya variabel rata-rata, namun lebih kecil daripada biaya total rata-rata ($AVC < P < ATC$) maka perusahaan harus tetap beroperasi pada titik keseimbangan supaya kerugian ekonomis bisa diminimalisir.
3. jika $P < AVC$ maka perusahaan sebaiknya menutup usahanya atau memberhentikan produksi, agar perusahaan

hanya menderita kerugian akibat biaya tetap total ($= -TFC$)

b) beberapa metode penetapan harga produk (simpler):

1. Berdasarkan *markup* atas biaya total rata-rata (ATC) atau sering disebut metode *cost-plus pricing*. Rumusnya adalah dengan menambahkan ATC yang telah terhitung dengan persentase profit yang diinginkan.

2. Menggunakan angka unik, atau bisa juga dengan metode *bundling*. Misalnya, beli 1 sepatu harganya Rp. 400.000 tapi beli 3 sepatu harga total Rp. 1.000.000

3. penetapan harga untuk penetrasi pasar, biasanya ditetapkanlah harga yang lebih rendah dari harga normal, yang sering disebut harga promosi. Beberapa kondisi yang harus dipenuhi untuk menerapkan praktik harga promosi:

a) permintaan tergolong elastis

b) jika tercapai kondisi *economies of scale*, atau terjadi kurva kepuasan yang semakin menurun

c) jika memang ingin 'menghambat' perusahaan lain untuk masuk ke dalam pasar yang sedang kita garap

d) jika ingin meraih pangsa pasar secepat mungkin, atas dasar psikologis maupun atas dasar kompetitif

e) jika sedang ingin masuk ke pasar baru, dengan pendekatan penekanan bahwa produk kita memang murah.

C. BEP (BREAK EVEN POINT)

BEP (Titik Pulang pokok) adalah keadaan suatu usaha ketika tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Sebagai alat analisis untuk mengambil kebijakan suatu perusahaan.

a. Definisi BEP

- Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar

perusahaan tidak mengalami kerugian.

Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu

- Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan
- Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan.

b. Analisis BEP dapat memberikan hasil yang memadai, apabila asumsi berikut terpenuhi :

- Perilaku penerimaan dan pengeluaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat sepanjang rentang yang relevan
- Biaya dapat dipisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel
- Efisiensi dan produktivitas tidak berubah
- Harga jual tidak berubah
- Bauran penjualan akan konstan
- Tidak ada perbedaan yang signifikan antara persediaan awal dan persediaan akhir

c. pendekatan dalam menghitung BEP

Pendekatan persamaan

1. $Y = a - bX$

Y = laba

c = harga jual per unit

x = jumlah produk

b = biaya variabel satuan

a = biaya tetap total

cx = hasil penjualan

bx = biaya variabel total

2. $X(\text{BEP dalam unit}) = a/(c-b)$

3. $CX (\text{BEP dalam unit}) = ac/(c-b) = a/(1-b/c)$ **Pendekatan Margin Kontribusi**

1. mengurangi nilai penjualan total (total revenue =TR) dengan biaya variabel total (total Variabel cost =TVC)

2. Mengurangkan harga jual per unit dengan biaya variabel per unit huna menghitung margin kontribusi pe unit.

Pendekatan Grafis

Dalam pendekatan grafis, BEP digambarkan sebagai titik potong antara garis penjualan dengan garis biaya total (Biaya total = Biaya tetap + Biaya Variabel) X (unit).

d. Biaya Tetap Vs Biaya Variabel

Dalam hubungannya dengan volume produksi:

1. Biaya Variabel

Karakteristik :

_Biaya berubah total sebanding perubahan tingkat aktivitas

_Biaya satuan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan (biaya satuan konstan)

Contoh dalam perusahaan furniture

_Biaya perlengkapan

_Biaya bahan bakar

_Biaya sumber tenaga

_Biaya perkakas kecil

_Asuransi aktiva tetap dan kewajiban

_Gaji satpam dan pesuruh pabrik

2. Biaya Tetap

Karakteristik :

_Totalitas tidak berubah terhadap perubahan tingkat aktivitas

_Gaji eksekutif

_Pajak bumi dan pembangunan

_Amortisasi paten

_Biaya penerimaan barang

_Biaya komunikasi

_Upah lembur

_Totalitas tidak berubah terhadap perubahan tingkat aktivitas

_Biaya satuan berbanding terbalik terhadap perubahan volume kegiatan

Contoh dalam perusahaan furniture:

_Biaya penyusutan

METODE PENELITIAN

TEMPAT DAN WAKTU PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian ini dilaksanakan di Usaha Bengkel Motor beralamat di Desa Petalongan kec.keritang. Kab. Indragiri Hilir, dengan waktu penelitian selama satu bulan.

► Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang dikumpulkan dalam penelitian ini di gunakan metode analisis kuantitatif, dimana data di ambil dan di kumpulkan Untuk menjelaskan hasil pengukuran suatu variabel. Data yang diperlukan yaitu data yang berkaitan dengan unsur-unsur yang digunakan dalam melakukan perhitungan BEP seperti biaya tetap, biaya variabel, volume produksi dan harga jual.

► Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dipergunakan adalah Observasi, kegiatan observasi dilakukan dengan melihat langsung kondisi usaha bengkel motor dan usaha temak ikan. Seperti melihat kondisi usaha, tempat usaha, kegiatan usaha sehari-hari, dan juga kondisi lingkungan. Kegiatan observasi ditunjukkan secara langsung melalui bukti foto-foto dan yang terkait dengan kepentingan data penelitian. Dan dokumentasi, yakni cara pengumpulan data dengan menggunakan dokumen-dokumen dari Usaha Bengkel yang bersangkutan seperti : data penjualan, data biaya tetap, data biaya variabel dan harga.

► Teknik Analisis Data

Analisis data diperlukan untuk menjamin keakuratan suatu penelitian. Dalam penelitian ini analisis data dilakukan secara deskriptif dan disusun secara

sistematis, kemudian data tersebut dianalisis secara kuantitatif yang memberikan gambaran mengenai keadaan usaha bengkel motor tersebut.

metode yang digunakan adalah analisis deskriptif yakni untuk membahas permasalahan yang sifatnya menguraikan, menggambarkan, membandingkan, suatu data atau keadaan, melukiskan dan menerangkan hasil penelitian sehingga dapat ditarik kesimpulan.

Menghitung besarnya BEP dalam satuan unit menggunakan rumus pendekatan sistematis (Kasmir, 2010) , yaitu :

$$BEP(Q) = (FC) / (P - VC)$$

Untuk menghitung besarnya BEP dalam rupiah menggunakan rumus yaitu:

$$BEP(Q) = (FC) / ((P - VC) / P)$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. HASIL

Tabel 1 Data Biaya variabel Dan Biaya tetap perbulan

Biaya Tetap	
Biaya Listrik	Rp. 300.000
Biaya Mesin	Rp. 200.000
Biaya Lain – lain	Rp. 1.600.000
Total Biaya tetap	Rp. 2.100.000

URAIAN BIAYA VARIABEL	MODAL (RP)	HARGA JUAL (RP)
BID 2501275-14 swl	22.000	35.000
BID 2501275-18 swl	25.000	35.000
BIL 70190-17 swl	137.640	150.000
BIL 90190-17 swl	108.780	150.000
BIL 80190-17 swl	135.240	170.000
Lahar 6301	4.500	15.000
Kampas Belakang Gns	13.000	35.000
Kampas Belakang Rxk	18.000	40.000
Kampas belakang Vario	20.000	45.000
Disped Depan revo	7.000	25.000
Piting Lampu	6.000	15.000
Tali Gas Supra	15.000	30.000
Isi Tali Gas	4.000	15.000
Oli Pedral 0,8	26.500	35.000
Piting Lampu	27.500	40.000
Tali Gas Supra	32.000	40.000
Isi Tali Gas	22.000	35.000
Oli Pedral 0,8	25.000	35.000
Oli Mpx 1	137.640	150.000
Yamalube 0.8	108.780	150.000
Yamalube Metik	135.240	170.000
Total Biaya Variabel	Rp. 642.160	Rp. 940.000

A. PEMBAHASAN

Dari Hasil pengamatan terhadap Usaha Bengkel Motor, diperoleh hasil analisis BEP sebagai berikut:

BEP Bengkel motor di nyatakan dalam unit:

$$BEP(Q) = \frac{FC}{P - VC}$$

$$BEP(Q) = \frac{2.100.000}{940.000 - 642.160} = 7,05 \text{ unit}$$

BEP. Untuk Bengkel motor di nyatakan dalam Rupiah:

$$BEP(Q) = \frac{FC}{\frac{P - VC}{P}}$$

$$BEP(Q) = \frac{2.100.000}{\frac{940.000 - 642.160}{940.000}}$$

$$BEP(Q) = \frac{2.100.000}{0,32} = Rp. 6.562.000$$

Setelah di lakukan proses analisis perhitungan menggunakan break even point maka untuk mencapai titik impas dalam penjualan produk bengkel tersebut maka harus mampu menjual hasil prosuk sebesar Rp.6.562.000 dalam satu bulan atau lebih dari penjualan tersebut , dan untuk mencapai unit yg dapat di jual agar tidak menderita kerugian maka harus mampu menjual sebanyak 7,05 unit / produk.

KESIMPULAN

Dalam melakukan penjualan produk bengkel selama satu bulan maka banyak metode analisis yang dilakukan agar mendapatkan laba yang maksimal.

Diantaranya dengan cara penaksiran harga dimana penaksiran harga berdasarkan rumus

dan fakta lapangan berbeda jumlah output dan biaya variable. Dari metode Analisis Break Even Point yang dilakukan dalam penelitian di dapat hasil bahwa bengkel motor desa petalongan tersebut telah memperoleh titik impas karena dalam satu bulan dapat menjual lebih dari 7, 05 per unit atau lebih dari Rp. 6.562.000,-.

DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, Azhar. (2011). Media Pembelajaran. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Blocher, Edward J, dkk . 2000. "Manajemen Biaya Dengan Tekanan Stratejik". Salemba empat: Jakarta
- Bustami B., Nurlela. 2013. Akuntansi Biaya. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Carter, K. William. 2009. Akuntansi Biaya. Jilid Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Dunia, Firdaus A. dan Wasilah Abdullah. 2012. Akuntansi Biaya. Edisi 3. Jakarta: Salemba , Empat.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2010. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Edisi 9. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. 2012. Analisis Laporan Keuangan. Edisi 5. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mardalis. 2006. Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Martono, Harjito, Agus. 2004. Manajemen Keuangan. Yogyakarta: Ekonisia.
- Mulyadi. 2009. Akuntansi Biaya. Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Riyanto, Bambang. 2010. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Kelima. Yogyakarta:BPFE