



BREAK EVEN POINT ANALYSIS BASED ON SALES REVENUE AT PT. CIPTA GIRI SENTOSA

(Case Study of The Cipta Giri Sentosa Company in 2023)

ANALISIS BREAK EVEN POINT BERDASARKAN PENDAPATAN PENJUALAN PADA PT. CIPTA GIRI SENTOSA

(Studi Kasus Perusahaan Cipta Giri Sentosa pada Tahun 2023)

Eka Nurhidayah¹, Indro Kirono²

^{1,2} Program Studi Manajemen Keuangan Fakultas Ekonomi Bisnis
Universitas Muhammadiyah Gresik

E-mail: ekanurhidayah014@gmail.com¹, indrokirono@umg.ac.id²

ARTICLE INFO

Correspondent

Eka Nurhidayah
ekanurhidayah014@gmail.com

Key words:

sales revenue, loss, profit,
Break Even Point

Website:

<https://idm.or.id/JSER/index.php/JSER>

Page: 645 - 651

ABSTRACT

This research aims to analyze Break Even Points based on data on income conditions at PT. Cipta Giri Sentosa. Income from the service company PT. Cipta Giri Sentosa is obtained from collaboration between various Indomaret parties in the Gresik area. Income obtained if the product delivery distance is close to the company's location, the company will make a profit, then vice versa if the purchase location is far from company, then the company will suffer a loss. If this analysis is not carried out, the company could go bankrupt. This research method uses descriptive qualitative which aims to provide a representation of the condition of the company which is carried out through observation, documentation and interviews. From the results of the research, data on income that experienced losses was obtained that on January 1-10 2023 it was - IDR 14,850, on the 11th -14 January 2023 amounting to -Rp. 5,600 and on 15 January- 13 February 2023 amounting to -Rp. 1,816,800. Therefore, sales transactions located far from the company in the following period are temporarily rejected because they still have not found a bright spot for the problem. By So Break Even Point analysis is needed to solve this problem by carrying out minimum purchase requirements.

Copyright © 2023 JSER. All rights reserved.

INFO ARTIKEL	ABSTRAK
<p>Koresponden</p> <p>Eka Nurhidayah <code>ekanurhidayah014@gmail.com</code></p> <p>Kata kunci: pendapatan penjualan, kerugian, laba, <i>Break Even Point</i></p> <p>Website: https://idm.or.id/JSER/index.php/JSER</p> <p>Hal: 645 - 651</p>	<p>Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis <i>Break Even Point</i> berdasarkan data kondisi pendapatan pada PT. Cipta Giri Sentosa. Pendapatan dari perusahaan jasa PT. Cipta Giri Sentosa ini didapat dari kerjasama antara berbagai pihak Indomaret yang ada di wilayah Gresik. Pendapatan yang didapat apabila jarak pengantaran produk dengan lokasi perusahaan dekat maka perusahaan akan laba, kemudian sebaliknya jika lokasi pembelian jauh dari perusahaan, maka perusahaan akan mendapat rugi. Apabila tidak dilakukan analisis ini maka perusahaan bisa jadi bangkrut. Metode penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk memberikan representasi mengenai kondisi perusahaan yang dilakukan dengan kegiatan observasi, dokumentasi dan wawancara. Dari hasil penelitian, data pendapatan yang mengalami kerugian didapat bahwa pada tanggal 1-10 Januari 2023 sebesar -Rp.14.850, tanggal 11-14 Januari 2023 sebesar -Rp.5.600 dan pada 15 Januari- 13 Februari 2023 sebesar -Rp.1.816.800. Oleh karenanya, transaksi penjualan yang lokasinya jauh dari perusahaan periode berikutnya sementara ditolak karena masih belum menemukan titik terang dari permasalahan tersebut. Oleh karenanya diperlukan analisis <i>Break Even Point</i> dalam memecahkan masalah ini dengan melakukan persyaratan minimal pembelian.</p> <p style="text-align: right;">Copyright © 2023 JSER. All rights reserved.</p>

PENDAHULUAN

Pendapatan perusahaan merupakan suatu keadaan dimana suatu bisnis mendapatkan hasil dari usaha yang telah dilakukan, entah itu memperoleh keuntungan ataupun mendapatkan kerugian. Bisnis dikatakan dalam keadaan baik-baik saja apabila mendapatkan suatu keuntungan. Pendapatan perusahaan yang baik akan dapat menciptakan citra perusahaan yang baik pula dan begitupun sebaliknya, apabila perusahaan mengalami kerugian maka perusahaan akan dinilai tidak sehat karena dianggapnya tidak bagus dalam pelaksanaan bisnisnya serta dianggap tidak bisa dalam mengendalikan bisnisnya, sehingga para client bisa jadi tidak mempercayai bisnis kita untuk bekerjasama dengan bisnisnya.

Menurut Hantono dan Namira Ufrida Rahmi (2020), Pendapatan adalah pengakuan perusahaan atas penerimaan balas jasa dari pemakai jasa yang telah diberikan perusahaan. Berdasarkan definisi di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa pendapatan adalah penerimaan balas jasa atas jasa atau pelayanan yang telah diberikan.

Sedangkan menurut Maulana (2018) Pendapatan adalah kenaikan modal perusahaan akibat penjualan produk perusahaan. Arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya atas aktiva atau penyelesaian kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) dari pengirim barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.

Menurut Yuniar, Ridwan, dan Nurhayani (2021), kerugian finansial merupakan salah satu resiko bisnis yang harus dihadapi oleh para pelaku usaha. Sehingga dalam menjalankan suatu bisnis para pelaku usaha harus mampu memanajemen kemungkinan yang akan terjadi dalam perusahaan.

Menurut Iramadani (2021) laba dipahami sebagai suatu bentuk keuntungan yang didapatkan oleh pihak-pihak perusahaan melalui hasil dari aktivitas terkait usaha yang dilaksanakan. Keuntungan atau yang secara istilah juga disebut laba menjadi satu dari beberapa tujuan yang telah dirumuskan yang sifatnya utama bagi pihak perusahaan dalam dilaksanakannya suatu kegiatan bisnis. Keuntungan atau laba yang didapatkan oleh pihak perusahaan diketahui akan dimanfaatkan untuk berbagai macam kepentingan yang berkaitan dan, keuntungan atau laba diketahui akan diupayakan atau dimanfaatkan untuk melakukan peningkatan terkait kesejahteraan di wilayah perusahaan atas jasa yang telah didapatkan.

Sedangkan menurut Harahap (2015), *gain* (laba) Fahmi sebagai suatu fenomena naiknya terkait nilai dari ekuitas melalui upaya transaksi yang memiliki sifat insidental dan diketahui bukan sebagai suatu aktivitas utama dari entitas dan juga dari upaya transaksi atau dari aktivitas yang lain yang menjadi pengaruh atau menghadirkan pengaruh terkait entitas selama satu periode yang sifatnya tertentu, kecuali diketahui berasal dari hasil atau upaya investasi dari pihak-pihak pemilik (*prive*).

Menurut Santoso dan Handayani (2021) *Break Even Point* (Titik impas) adalah suatu analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara pendapatan penjualan, total biaya operasi, dan volume penjualan dalam unit.

Sedangkan menurut Reviandani (2021) diketahui pada suatu perusahaan dapat disebut sebagai suatu *Break Event* jika pada usaha yang dimiliki atau yang diupayakan pada periode yang berkisar antara jumlah dari biaya dengan jumlah dari upaya penjualan atau hasil penjualannya bernilai sama atau memiliki hasil yang sama. Pada kondisi semacam ini dapat dipahami bahwa perusahaan diketahui Tidak tengah berada pada kondisi kerugian atau tengah mengalami kerugian dan diketahui tidak pula berada pada kondisi memperoleh keuntungan atau laba.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan menggunakan metode pendekatan kualitatif. Metode kualitatif merupakan prosedur penelitian yang akan menghasilkan data deskriptif yang berupa tulisan atau lisan dari individu atau pelaku/objek yang akan diamati. Penelitian deskriptif adalah suatu metode penelitian yang membutuhkan data dari suatu permasalahan dalam penelitian yang kemudian dianalisis dan kemudian akan diperoleh sebuah pemecahan dari suatu permasalahan agar dapat diaplikasikan sehingga dapat memberikan manfaat bagi perusahaan serta dapat mengembangkan ilmu pengetahuan dari apa yang telah dipelajari sehingga dapat diterapkan kembali apabila menemukan permasalahan yang sama.

Penelitian kualitatif lebih mendorong dalam pencapaian karena bersifat mendalam, di mana peneliti terlibat langsung di lapangan yang menjadi instrument utama dalam pengumpulan data yang berhubungan secara langsung dengan para pihak di dalamnya dan objek dari penelitian tersebut.

Pada intinya penelitian ini secara garis besar merupakan suatu penelitian yang dilakukan dengan membuat suatu pemecahan dari permasalahan yang ada yang didukung dengan kegiatan wawancara dari para pihak/individu dan didukung juga oleh data-data yang ada dan yang dibutuhkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Biaya

1. Biaya Tetap

Menurut Reviandani (2021), Biaya tetap adalah biaya yang selama satu periode (bulan, kuartal, tahun) adalah tetap dan tidak mengalami perubahan dengan bertambah/berkurangnya produksi. Biaya tetap pada Perusahaan Cipta Giri Sentosa meliputi biaya:

- a. Gaji *driver/transport* : Rp.3.000.000 per bulan (Rp.100.000 per hari)
- b. Wifi : Rp.300.000 per bulan

Berdasarkan data biaya tetap PT. Cipta Giri Sentosa diperoleh bahwa gaji *driver* sebesar Rp.3.000.000 setiap bulannya dan harga wifi perbulan sebesar Rp.300.000 selama satu bulan, jadi diperoleh jumlah biaya tetap yang telah dikeluarkan PT. Cipta Giri sentosa pada saat penjualan yaitu sebesar Rp.3.300.000.

2. Biaya Variabel

Menurut Reviandani (2021), Biaya variabel adalah biaya yang bertambah/berkurangnya (naik/turun) dipengaruhi oleh naik turunnya produksi. Biaya Variabel pada perusahaan Cipta Giri Sentosa meliputi:

- a. Biaya Listrik (Januari : Rp.300.000)
- b. Air (Januari : Rp.100.000)

Biaya pembelian produk ke *suplayer* (Januari sebanyak 3.015 unit produk)

Tabel 1. Data Orderan milik *Suplayer* Januari Indomaret Ujung Pangkah

periode Tagihan	Pengiriman	
	Qty	Harga satuan dari <i>suplayer</i>
Tgl 1-10 Januari	1.159	Rp 2.650
Tgl 11-14 Januari	464	Rp 2.650
Tgl 15 – 31 Januari	1.392	Rp 2.650
Total	3.015	Rp 7.989.750

Berdasarkan data biaya variabel PT. Cipta Giri Sentosa diperoleh bahwa biaya listrik yang dikeluarkan pada bulan Januari sebesar Rp.300.000, kemudian biaya air sebesar Rp.100.000 pada bulan Januari dan kemudian uang yang dikeluarkan untuk membeli produk ke *suplayer* periode bulan Januari sebesar Rp.7.989.750, dan diperoleh total keseluruhan biaya variabel bulan Januari PT. Cipta Giri Sentosa sebesar Rp.8.389.750

Harga Jual

Menurut Reviandani (2021), Dalam menentukan BE, harga jual diasumsikan sama dan tidak tergantung dengan jumlah yang di produksi. Jadi ada perbandingan yang konstan antara harga jual dan harga variabel, berapapun volume produksi; tetapi untuk biaya tetap per unit akan berubah apabila volume produksi berubah.

Tabel 2. Data Orderan Januari Indomaret Ujung Pangkah PT.CGS

periode Tagihan	Pengiriman	
	Qty	Harga satuan
Tgl 1-10 Januari	1.159	Rp 3.500
Tgl 11-14 Januari	464	Rp 3.500
Tgl 15 – 31 Januari	1.392	Rp 3.500
Total	3.015	Rp 10.552.500

Berdasarkan tabel tersebut dapat dilihat harga jual yang akan dijual pihak perusahaan ke customer yaitu Rp.3.500 per pcs dengan jumlah orderan pada bulan Januari sebesar 3.015 unit produk dengan total keseluruhan sebesar Rp.10.552.500

Produksi/penjualan

Menurut Reviandani (2021), Bahwa perusahaan akan selalu berusaha untuk memproduksi/ menjual diatas titik BE sehingga keuntungan yang diharapkan dapat dicapai. Dari konsep tersebut dapat diperoleh rumus:

$$BEP = \frac{Biaya Tetap}{1 - \frac{Biaya Variabel}{Penjualan}}$$

Tabel 3. Data hasil penjualan Indomaret Ujung Pangkah PT.CGS

Periode Tagihan	Pengiriman		Nominal Tagihan	Biaya Transport	Nominal yang dibayar ke suplayer	Laba perusahaan
	QTY	Harga satuan				
Tgl 1-10 Januari	1.159	Rp 3.500	Rp 4.056.500	Rp 1.000.000	Rp 3.071.350	-Rp 14.850
Tgl 11-14 Januari	464	Rp 3.500	Rp 1.624.000	Rp 400.000	Rp 1.229.600	-Rp 5.600
Tgl 15 – 31 Januari	1.392	Rp 3.500	Rp 4.872.000	Rp 3.000.000	Rp 3.688.800	-Rp 1.816.800

Pada tabel tersebut terlihat bahwa laba perusahaan pada bulan Januari didapati angka minus/kerugian dengan total penjualan sebanyak 3.015 unit produk dengan kerugian sebesar -Rp.827.250. Berdasarkan data tersebut biaya listrik, air, wifi masih belum terdapat pada data dan apabila dihitung keseluruhan total kerugian mencapai -Rp.1.527.250. Apabila dilakukan perhitungan *Break even Point*, maka didapat :

Diketahui: Biaya Tetap = Rp.3.300.000
 Biaya Variabel = Rp.8.389.750
 Penjualan = Rp.10.552.500

Ditanya: Berapa BEP perusahaan?

Jawab:

$$BEP = \frac{Biaya Tetap}{1 - \frac{Biaya Variabel}{Penjualan}}$$

$$BEP = \frac{Rp. 3.300.000}{1 - \frac{Rp. 8.389.750}{Rp. 10.552.500}}$$

$$EP = \frac{Rp. 3.300.000}{1 - 0,8}$$

$$EP = \frac{Rp. 3.300.000}{0,2}$$

$$BEP = Rp. 16.500.000$$

$$BEP = Rp. 16.500.000 : 3.500$$

$$BEP = 4.714,2 \text{ atau } 4.715 \text{ unit per bulan}$$

Dari hasil perhitungan BEP yang telah dilakukan, maka dapat dilihat bahwa angka BEP menunjukkan pada 4.715 unit per bulan dimana setiap bulannya PT. Cipta Giri Sentosa harus dapat menjual produknya melebihi jumlah unit tersebut.

Pembahasan

Hasil perhitungan BEP PT. Cipta Giri Sentosa yang mengalami kerugian pada penjualan di Indomaret Ujung Pangkah sesuai dengan data yang didapat dari perusahaan tepatnya data pada bulan Januari 2023 telah diketahui sebanyak 4.715 unit, perhitungan tersebut dibutuhkan data biaya tetap, biaya variabel, dan penjualan perusahaan. Dengan diketahuinya angka BEP ini perusahaan akan membuat peraturan kerjasama baru dengan pihak Indomaret daerah Ujung Pangkah untuk memberlakukan syarat pembelian minimal lebih dari angka BEP tersebut dalam satu bulannya. Dengan ini kedua perusahaan saling menguntungkan dan bisnis yang dilakukan akan berjalan sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Apabila terdapat biaya-biaya lain yang berubah (naik/turun) perusahaan harus kembali menghitung ulang sesuai dengan kaidah perhitungan *Break Even* tersebut.

SIMPULAN

Pendapatan penjualan yang rugi disebabkan adanya suatu permasalahan didalamnya. Pendapatan penjualan yang rugi mengakibatkan nilai perusahaan turun dan dapat menimbulkan kebangkrutan perusahaan. Faktor yang menyebabkan kerugian pada perusahaan adalah biaya, biaya dalam perusahaan mencakup 2 aspek, yaitu:

1. Biaya tetap

Biaya tetap pada perusahaan yang bermasalah adalah biaya transport, di mana biaya tersebut dipengaruhi oleh jarak, semakin jauh jarak yang ditempuh maka semakin banyak pula biaya transportasi yang dikeluarkan pada saat pengiriman produk ke customer.

2. Biaya Variabel

Biaya Variabel seperti penggunaan listrik dan air juga berpengaruh terhadap pendapatan penjualan perusahaan, di mana semakin tinggi penggunaan tersebut maka semakin tinggi pula kerugian perusahaan, sedangkan semakin rendah

penggunaan biaya variabel semakin rendah pula kerugian yang dialami perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alexander, N., & Palupi, a. (2020). Pengaruh *Corporate Social Responsibility Reporting* terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, 22(1), 105–112.
- Guntur, S. M., & Rahmady, A. R. (2021). Analisis Titik Impas (*Break Even Point*) pada UKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu. *Jurnal Analisis Manajemen*, 7(2), 179–201.
- Lestari, I. O. I. (2021). Karakteristik Pendapatan dan Biaya Operasional. *Jurnal Ekonomi*, 1(69), 5–24.
- Manis, J., Barat, S., Tenggara, S., Tengah, S., Pengajar, S., & Studi, P. (2017). *Jurnal AgroPet Vol . 14 Nomor 1 Juni 2017 ISSN : 1693-9158 Analisis Titik Impas (Break Even Point) Usahatani Jagung Manis (Zea mays saccharata Sturt) di Desa Lelean Nono Kecamatan Baolan Kabupaten Tolitoli oleh: 14.*
- Maulana, A. (2018). Analisis Pendapatan dan Beban Operasional dalam Meningkatkan Laba Operasional pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara (PT KPB Nusantara). *Jurnal Akuntansi*, 1(2), 25–27.
- PRATOMO, D., & NURAULIA, A. N. (2021). Pengaruh Kepemilikan Institusional, Kepemilikan Manajerial dan Konsentrasi Kepemilikan Terhadap Persistensi Laba. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 23(1), 13–22.
- Rahmadhani, T., & Isnaini, F. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Pendapatan Perusahaan (Studi Kasus: Pt Mutiara Ferindo Internusa). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTSI)*, 2(4), 16–21.
<http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTSI>
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&D)*. Alfabeta. Bandung
- Thalib, M. A. (2022). Akuntansi Pendapatan Jasa Berbasis Nilai Mohe; Hea dan Huyula. *Accounting Profession Journal*, 4(2), 81–96.
- Wijaya, N. (2023). Strategi Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Desa. *Jurnal Wahana Bina Pemerintahan*, 10(1), 42–56.
- Yuniar, F., & Ridwan, H. (2021). Penyebab Terjadinya Kerugian Finansial Pada Perusahaan PT. Arsin Sinjai Kecamatan Sinjai Selatan. *Journal of Economic Education and ...*, 2(1), 127–138.