

PENGARUH BIAYA VARIABEL DAN BIAYA TETAP TERHADAP TITIK IMPAS (BREAK EVENT POINT) PADA PERUSAHAAN PT ULTRA JAYA TBK.

Marcelino Abraham Wong *¹

Nova Fitri Aulia ²

Yolla Pradita Kartini ³

Sekar Melati Yuliana ⁴

Muhammad Hidayatul Wafif ⁵

^{1,2,3,4,5} Universitas Bina Sarana Informatika Kampus Cengkareng

*e-mail : novafitri.aulia10@gmail.com

Abstrak

Analisis break even point adalah suatu alat atau teknik yang digunakan oleh manajemen untuk mengetahui tingkat penjualan tertentu perusahaan sehingga tidak mengalami laba dan tidak pula mengalami kerugian. Analisis break even point digunakan untuk mengetahui tingkat volume penjualan sebelum perusahaan mengalami untung dan mengalami rugi sehingga hal tersebut dapat digunakan manajer untuk menentukan perencanaan penjualan. Perencanaan penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dapat digunakan untuk menentukan laba yang diinginkan. PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk mempunyai produk lebih dari satu sehingga biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan tidak hanya untuk memproduksi satu produk saja. Selain itu, banyaknya perusahaan lain yang memproduksi produk sejenis dengan merek yang berbeda dan tingkat konsumsi masyarakat yang masih rendah yaitu sekitar 10-11 liter per kapita per tahun. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan mengenai penerapan analisis break even point, mendeskripsikan gambaran perencanaan penjualan dan mendeskripsikan penjualan minimal yang harus dipertahankan.¹

Kata Kunci : contribution margin, Break Even Point (BEP), Margin of Safety, PT. Ultra Jaya

Abstract

Break even point analysis is a tool or technique used by management to determine a certain level of sales of a company so that it does not experience profit and does not experience loss. Break even point analysis is used to determine the level of sales volume before the company experiences profit and loss so that it can be used by managers to determine sales planning. Sales planning that has been planned by the company can be used to determine the desired profit. PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk has more than one product so that the costs incurred by the company are not only for producing one product. In addition, many other companies produce similar products with different brands and the level of public consumption is still low, which is around 10-11 liters per capita per year. The purpose of this study is to describe the application of break-even analysis, describe the picture of sales planning and describe the minimum sales that must be maintained.¹

Keywords: contribution margin, Break Even Point (BEP), Margin of Safety, PT. Ultra Jaya

PENDAHULUAN

Pada awalnya PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk merupakan perusahaan keluarga yang memproduksi susu yang dipasteurisasi. Seiring dengan perkembangan perusahaan pemilik perusahaan kemudian membenahi perusahaannya dengan mengubah status dari perusahaan perseorangan menjadi perusahaan berbadan hukum (persekutuan komanditer). Pada tanggal 22 Oktober 1968 perusahaan resmi bernama CV Djaja Murni Trading and Industry Company. Pada tahun 1971, memasuki tahap pertumbuhan dan berubah menjadi perseroan yaitu PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company (PT UltraJaya Industry Susu & persekutuan Dagang). Yaitu Perusahaan yang juga mempelopori pengembangan minuman suci hama/aseptik untuk memenuhi banyaknya permintaan untuk minuman refrigerationfree di Indonesia. PT Utrajaya sekarang adalah salah satu perusahaan terkemuka di Indonesia yang menciptakan minuman suci hama/aseptik, makanan yang dapat bertahan lama dan produk-produk perusahaan susu untuk konsumen-konsumen diseluruh negeri, dan juga merupakan pabrik besar di Indonesia yang mengelola keju. Ini tercermin oleh pertumbuhan Ultrajaya dari

Perusahaan produk tunggal menjadi suatu distributor diseluruh negara lebih dari 60 minuman dan produk makanan. Ini meliputi susu UHT, jus buah, sari jus buah, teh minuman kesehatan, keju, mentega, susu bubuk full cream dan susu kental manis.²

KAJIAN TEORITIS

1. Break Even Point (BEP) atau titik impas adalah suatu kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi. BEP digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan dapat menutupi seluruh biaya operasional.³

Menurut beberapa ahli:

- **Darminto** menyatakan bahwa BEP membantu menentukan jumlah dan komposisi penjualan agar semua biaya tertutupi dalam periode tertentu.
- **Diana** menyebut BEP sebagai situasi netral (tidak untung dan tidak rugi), di mana pendapatan sama dengan biaya.

Analisis BEP penting untuk:

- Memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba.
- Menilai dampak perubahan biaya tetap dan variabel.
- Membantu manajemen dalam perencanaan produksi dan pengambilan keputusan strategis, baik untuk perusahaan mapan maupun yang sedang berkembang.

2. Manfaat Analisis Break Even Point

Analisis Break Even Point sangat bermanfaat untuk merencanakan laba operasi dan volume penjualan suatu perusahaan. Setelah mengetahui informasi besarnya hasil titik impas yang dicapai, maka industri dapat melakukan kebijakan, yaitu menentukan berapa jumlah produk yang harus dijual (budget sales), harga jualnya (sales price) apabila industri menginginkan laba tertentu dan dapat meminimalkan kerugian yang akan terjadi.⁴

3. Asumsi Dasar Analisis Break Even Point (BEP)

a. Klasifikasi Biaya

Biaya dapat diklasifikasikan dengan jelas menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

b. Biaya Tetap Konstan

Total biaya tetap tidak berubah hingga kapasitas penuh, dan tetap ada meskipun perusahaan tidak beroperasi.

c. Biaya Variabel Proporsional

Biaya variabel berubah sebanding dengan volume penjualan, namun tetap konstan per unit.

d. Harga Jual Tetap

Harga jual per unit barang tidak berubah, berapapun jumlah unit yang dijual.

e. Produk Tunggal atau Sales Mix Tetap

Hanya satu jenis produk yang dijual, atau jika lebih dari satu, komposisi penjualannya tetap.⁵

4. Keterbatasan Analisis Break Even Point

Ada beberapa keterbatasan yang perlu untuk diketahui dalam analisis break even point menurut Keown, dkk (2015: 115-116)⁸ adalah sebagai berikut:

Hubungan biaya, volume, laba diasumsikan meningkat secara linear

- Kurva total pendapatan (kurva penjualan) diasumsikan meningkat secara linear sesuai dengan volume output
- Diasumsikan perpaduan antara produksi dan penjualan relative tetap
- Analisis statis. Diagram break even dan perhitungan break even merupakan bentuk

METODE PENELITIAN

Jenis deskriptif penelitian dengan kuantitatif yang menggambarkan dan meringkaskan berbagai kondisi, situasi atau variabel. Penelitian deskriptif berkaitan dengan pengumpulan data untuk memberikan gambaran mengenai situasi atau kejadian (Nazir, 2009: 54). Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif karena penelitian ini menggambarkan keadaan perusahaan pada saat mencapai break even point dan dalam melakukan peramalan (forcasting) menitikberatkan pada perhitungan perhitungan angka dengan menggunakan metode statistika. Hasil Penjualan PT. Ultra Jaya Tbk.⁶

Informasi Hasil Usaha	2024	2023	2022
Volume Penjualan	8.874.202.000.000,-	8.302.741.000.000,-	7.656.252.000.000,-

1. Metode perhitungan Contribution Margin (CM)

Menurut Garrison dkk (2014:209) menyatakan bahwa margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah margin kontribusi dapat digunakan untuk menutup seluruh biaya tetap dan dapat menghasilkan laba bersih bagi perusahaan. Persamaan dari rumus contribution margin sebagai berikut:⁷

$$CM = Total\ Pendapatan - Total\ Biaya\ Variabel$$

hitung presentase kontribusi margin (contribution margin ratio)

$$CMR = \frac{Margin\ Kontribusi\ Penjualan}{Penjualan}$$

2. Metode Perhitungan Break Even Point

- Biaya Tetap: biaya yang tidak berubah meski volume produksi berubah (misal: sewa, gaji tetap).
- Harga Jual per Unit: harga jual satu produk.
- Biaya Variabel per Unit: biaya yang berubah sesuai volume produksi (misal: bahan baku).⁸

Keterangan :

BEP :Break Even Point

FC : Fixed Cost

VC : Variabel Cost

P : Price per unit

S : Sales Volume

$$BEP\ (unit) = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ jual\ per\ unit - Biaya\ variabel\ per\ unit\ Biaya}$$

$$BEP\ (mata\ uang) = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - (Biaya\ variabel\ per\ unit/Harga\ jual\ per\ unit)}$$

3. Margin of Safety (MoS)

Margin of Safety (MoS) adalah ukuran keamanan finansial yang menunjukkan seberapa

banyak penjualan dapat berkurang dari level saat ini (atau yang dianggarkan) sebelum perusahaan mulai merugi (mencapai Break-Even Point).

Fungsi Utama:

- Menjadi indikator tingkat keamanan (safety cushion) perusahaan terhadap penurunan penjualan.
- Memberikan informasi tentang toleransi perusahaan terhadap fluktuasi penjualan tanpa menderita kerugian.

Perhitungan MoS:

MoS dalam Persentase (MoS%):

$$MoS (\%) = \frac{Penjualan\ Per\ Budget - Penjualan\ Per\ Titik\ Impas}{Penjualan\ Per\ Budget} \times 100\%$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Untuk menentukan tingkat break event point maka terlebih dahulu memisahkan biaya semivariabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode *least square*. Hasil pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel adalah sebagai berikut.

Table Rekapitulasi Seluruh Biaya ke dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. Tahun 2024

No	Biaya Variabel	Nilai
1	Pemakaian Bahan Langsung	5.133.881.000.000,-
2	Upah Langsung	67.086.000.000,-
3	Pemakaian Bahan Pembantu	50.216.000.000,-
4	Pemakaian Suku Cadang	42.165.000.000,-
5	Listrik dan Energy (Pabrik)	145.066.000.000,-
6	Keperluan Pabrik	26.966.000.000,-
7	Iklan dan Promosi	103.610.000.000,-
8	Angkutan (pihak ketiga & upah)	105.760.000.000,-
9	Bahan Bakar	2.357.000.000,-
10	Komunikasi	1.844.000.000,-
11	Asuransi	928.000.000,-
12	Perjalanan Dinas	792.000.000,-
13	Pemeliharaan & Perbaikan	218.000.000,-
14	Lain-lain (penjualan)	16.016.000.000,-
TOTAL		5.696.915.000.000,-

No	Biaya Tetap	Nilai
1	Penyusuran Aset Tetap	123.643.000.000
2	Gaji & Upah (admin)	33.865.000.000,-
3	Amortisasi asset hak guna & tak berwujud	7.646.000.000,-
4	Sewa	8.158.000.000,-
5	Asuransi (admin)	803.000.000,-
6	Listrik & energy (admin)	1.671.000.000,-
7	Lain-lain (admin)	21.679.000.000,-
TOTAL		197.465.000.000,-

1. Contribution Margin (CM)

Perhitungan margin kontribusi dimaksudkan untuk mengetahui jumlah pendapatan yang tersisa setelah dikurangi dengan biaya variabel. Perhitungan tampak sebagai berikut:

$$\text{CM} = 8.874.202.000.000 - 5.696.915.000.000 \\ = 3.177.287.000.000$$

$$\text{CMR} = \frac{3.177.287.000.000}{8.874.202.000.000} \\ = 0.35 \text{ atau } 35\%$$

Berdasarkan perhitungan CM rasio maka produk yang diproduksi oleh perusahaan mampu memberikan kontribusi margin terhadap laba sebesar 35% terhadap perusahaan.

2. Analisis Break Event Point

Langkah berikutnya setelah menghitung contribution margin ratio adalah menghitung break even point. Perhitungan ini dilakukan untuk mendapatkan batas standar minimal suatu penjualan dan produksi yang diperkenankan pada perusahaan.

$$\text{Break event point (RP)} = \frac{197.465.000.000}{1 - \frac{5.696.915.000.000}{8.874.202.000.000}} \\ = \text{Rp } 551.116.382.919$$

Break even point (BEP) menunjukkan penjualan perusahaan tidak mendapatkan laba maupun tidak mendapatkan rugi. Berdasarkan perhitungan tersebut diketahui break even point dalam rupiah sebesar Rp 551.116.382.919 Apabila penjualan perusahaan kurang dari BEP maka perusahaan akan mengalami kerugian dan sebaliknya jika penjualan melebihi BEP maka perusahaan akan mendapatkan laba.

Harga Jual unit produk susu full cream 1 liter = 21.000.

- Hitung unit terjual

$$\frac{\text{Penjualan/Harga Per unit}}{\text{Unit Terjual}} = \frac{8.874.202.000.000}{21.000} \\ = 422.581.000 \text{ unit}$$

- Hitung biaya variabel per unit

$$\frac{\text{Biaya Variabel/Unit Terjual}}{\text{Biaya Variabel Per unit}} = \frac{5.696.915.000.000}{422.581.000} \\ = 13.480$$

- Hitung BEP unit

$$\frac{\text{Biaya Tetap/Harga per unit (21.000)} - 13.480}{\text{BEP}} = \frac{197.465.000.000}{21.000 - 13.480} \\ = 197.465.000.000 \\ = 7.520 \\ = 26.254.000 \text{ unit}$$

BEP unit = 26.25 unit produk susu full cream 1 liter

3. Menentukan Margin of Safety (MoS)

Selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas merupakan angka MOS tahun 2024

$$\text{MoS} = \frac{8.874.202.000.000 - 551.116.382.919}{8.874.202.000.000} \times 100\%$$

$$= 93\%$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat disimpulkan perusahaan bahwa perusahaan beroperasi dengan tingkat keamanan yang tinggi yaitu sebesar 93%.¹⁰

KESIMPULAN

Analisis Titik Impas (BEP) sangat krusial untuk menentukan batas minimum penjualan sehingga perusahaan dapat terhindar dari kerugian. Di PT Ultrajaya, titik impas untuk tahun 2024 tercatat pada Rp 551.116.382.919, yang menandakan bahwa jika penjualan berada di bawah angka tersebut, perusahaan akan mengalami kerugian.

Margin kontribusi (CM) sebesar Rp 3.177.287.000.000 dan rasio CM 35% mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki kapasitas yang cukup baik dalam menghasilkan keuntungan dari penjualannya setelah menanggung biaya variabel.

Dengan Margin of Safety (MoS) di angka 93%, kondisi keuangan perusahaan menunjukkan keamanan yang sangat baik. Ini berarti PT Ultrajaya memiliki ketahanan yang tinggi terhadap penurunan penjualan tanpa risiko kehilangan.

Analisis yang dilakukan menunjukkan bahwa perusahaan telah mengelola biaya tetap dan variabel secara efisien, sehingga mampu menjalankan operasi yang optimal dan menjaga profitabilitas secara berkelanjutan.

SARAN

Perusahaan harus terus memantau biaya tetap dan variabel demi menjaga efisiensi, sebab perubahan drastis pada struktur biaya bisa berdampak pada nilai BEP dan potensi keuntungan.

Penting untuk mengoptimalkan strategi penjualan dan promosi agar dapat menjaga penjualan tetap jauh di atas titik impas, terutama dalam menghadapi persaingan di pasar dan rendahnya minat konsumsi susu di Indonesia, di versifikasi produk serta inovasi dalam pemasaran bisa menjadi langkah strategis untuk mendorong penjualan sekaligus memperluas margin kontribusi di masa depan. di sarankan agar perusahaan secara rutin memanfaatkan analisis BEP, terutama ketika melakukan perencanaan peluncuran produk baru atau saat menghadapi fluktuasi signifikan dalam biaya produksi. penting untuk melakukan evaluasi dan memperbarui asumsi dalam analisis BEP (seperti harga jual yang tetap dan komposisi penjualan) secara berkala agar hasil analisis tetap relevan dan akurat dalam lingkungan pasar yang selalu berubah.

DAFTAR PUSTAKA

Surawan S, Bone H, ... Analisis break even point sebagai salah satu alat perencanaan penjualan dan laba. *J Ilmu Akunt* 2018;26(1):1-7.

Iv BAB, Perusahaan GU. 8. Bab Iv_201877Akn. Published online 2012:36-43.

Fauzi A, Rukmayani E, Estevani G, Gumelarasati N, Fahrezi MK. Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *J Bisnis dan Ekon*. 2024;2(1):83-102. doi:10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25

- Ariyanti R, Rahayu I sri mangesti, Husaini A. ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PENGAMBILAN KEPUTUSAN MANAJEMEN TERHADAP PERENCANAAN VOLUME PENJUALAN DAN LABA (Studi Kasus Pada PT. Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011-2013). *J Adm Bisnis*. 2014;11(1):1-10.
- Tanbih J. STAI Tanbihul Ghofilin Banjarnegara STAI ... 23. 2024;1:23-32.
- Litamahuputty JV, Pelamonia JT, Nanlohy T. Analisis Break-Even point sebagai Alat Perencanaan Penjualan Dan Laba Terhadap Usahamikro Di Ambon. *J Intelektiva*. 2022;3(12):123-132.
<https://www.jurnalintelektiva.com/index.php/jurnal/article/view/817>
- Ii BAB, Pustaka T. BAB II TINJAUAN PUSTAKA 2.1 Landasan Teori 2.1.1 Konsep Biaya. Published online 2016.
- Manuho P, Makalare Z, Mamangkey T, Budiarso NS. Analisis Break Even Point (Bep). *J Ipteks Akunt Bagi Masy*. 2021;5(1):21. doi:10.32400/jiam.5.1.2021.34692
- Mtdcc. Laporan Tahunan Annual Report. Published online 2011:1-154.
- Risda R, Natsya D, Hafizh EA Al, Hendra K J. Analisis Perhitungan BEP (Break-Even Point) dan Margin Of Safety Dalam Penentuan Harga Jual. *HEMAT J Humanit Educ Manag Account and Transportation*. 2024;1(2):711-718. doi:10.57235/hemat.v1i2.2818