

## **ANALISA BREAKEVEN POINT (BEP) DAN TINGKAT KEUNTUNGAN STUDI KASUS: USAHA GENTENG RAHAYU DI KAB. TABANAN, BALI**

<sup>1</sup>I Wayan Adi Merta, <sup>2</sup>Sunarsih, <sup>2</sup>Bagus Qomaruzzaman)

<sup>1</sup>Mahasiswa STIE Mandala Jember

<sup>2</sup>Dosen STIE Mandala Jember

Email: [sunarsih@stie-mandala.ac.id](mailto:sunarsih@stie-mandala.ac.id)

### **Abstract**

Business of production Rahayu is a tile-making business is kind of small press located in the Tabanan Regency, Bali. In conducting the business of production Rahayu tiles using simple tools and production quantities depending on the season (dry season and rainy) so that profit is not the same in each season. To determine the performance of the tiles Enterprises Rahayu, the study will analyze the level of Break Even Point (the breakeven point), Shut Down point (point-of-business), and the level of benefits to the individual - each season.

This research method to analyze the breakeven point, point-of-business, and business profitability Tile Rahayu mathematically using production data from 2010 to 2012. The results obtained are the BEP analysis, business break even lower during the rainy season than during the dry season. This is because the selling price higher during the rainy season than during the dry season.

Judging from the SDP analysis, point-of-business is much lower than the breakeven point in any season. This is due to fixed costs in cash on SDP analysis is much smaller than the total fixed cost of the BEP analysis. If the views of each season, the SDP during the rainy season is less than during the dry season due to monsoon selling price is higher than during the dry season. Judging from the level of profits, the two seasons (wet and dry) Tile Enterprises Rahayu produce nearly the same amount of profit, but profit is higher during the rainy season than during the dry season.

This is due to the selling price higher during the rainy season so that revenue also grew, as well as variable costs during the rainy season due to lower production numbers lower than the dry season, thereby reducing production costs.

**Key words** : break even point, shut down point, rates of return, tile business

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang Masalah**

Pada umumnya suatu usaha didirikan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan atau laba, dan laba yang dicapai menjadi tolak ukur kinerja manajemen dalam mengelola usaha. Laba yang akan diperoleh harus direncanakan secara matang oleh manajemen dengan menganalisis berbagai aspek seperti keuangan, sumber daya manusia, produksi, dan pemasaran. Analisis keuangan menjadi sangat penting, karena menyangkut kelangsungan hidup usaha selain menyangkut aspek lainnya. Keberhasilan usaha bisa dinilai dari kemampuan manajemen, dan manajemen harus melakukan analisis keuangan serta memprediksi usaha di masa yang akan datang. Analisis keuangan berguna bagi manajemen untuk menentukan kebijakan usaha dan berbagai alternatif dalam usaha.

Laba bisa diperoleh jika pendapatan usaha lebih tinggi dari biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa. Besarnya pendapatan ini dipengaruhi oleh penjualan, semakin tinggi penjualan semakin besar pendapatan, begitu juga sebaliknya. Untuk menaikkan penjualan perusahaan harus melakukan produksi sesuai target dari penjualan tersebut.

Dalam melakukan perencanaan usaha, manajemen membutuhkan informasi tentang: (1) Pada tingkat penjualan berapa usaha tersebut memperoleh laba. (2) Pada tingkat penjualan berapa usaha tersebut mencapai titik impas atau tidak mendapat laba tetapi juga tidak menderita kerugian. (3) Pada tingkat penjualan berapa perusahaan akan menderita kerugian atau menilai apakah perusahaan itu layak untuk dijalankan.

Proses pemasaran Pemasaran Genteng di area Bali masih kecil dan kecenderungan pembeli dari toko bangunan, orang yang membuat rumah, dan makelar. Pada saat musim hujan proses pembuatan rumah terganggu, sehingga memengaruhi permintaan genteng. Di sisi lain, saat musim hujan sulit memperoleh bahan baku karena tempat penggalian tanah terendam air hujan dan tidak bisa dijangkau oleh kendaraan pengangkut, sehingga harganya menjadi tinggi.

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui *Break Even Point* pada Usaha Genteng Rahayu saat musim hujan dan musim kemarau.
2. Untuk mengetahui *Shut Down Point* pada Usaha Genteng Rahayu saat musim hujan dan musim kemarau.
3. Untuk mengetahui tingkat keuntungan Usaha Genteng Rahayu saat musim hujan dan musim kemarau.

### **Manfaat Penelitian**

1. Bagi perusahaan: sebagai masukan atau saran untuk mengambil keputusan dalam menentukan tingkat produksi.
2. Bagi akademisi: sebagai bahan informasi dalam pengembangan ilmu dari usaha mikro khususnya usaha genteng.
3. Bagi peneliti lain: sebagai referensi bagi peneliti yang akan meneliti lebih lanjut tentang usaha genteng dan usaha mikro lainnya

### **Batasan Masalah**

Agar permasalahan tidak meluas, penulis membatasi masalah sebagai berikut:

#### 1. Tahun penelitian

Penelitian ini meneliti Usaha Genteng Rahayu dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2012 agar bisa mewakili saat musim kemarau dan musim hujan.

#### 2. Satuan harga

Satuan harga merupakan harga rata-rata dan dibagi dua harga rata-rata, yaitu:

- a. Harga rata-rata saat musim kemarau, merupakan satuan harga jual dan biaya- biaya usaha saat musim kemarau.
- b. Harga rata-rata saat musim hujan, merupakan satuan harga jual dan biaya- biaya usaha saat musim hujan.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Penelitian Terdahulu**

Sulistiyowati (2001) dengan penelitian berjudul “*Analisa Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Perusahaan*“. Tujuan penelitian untuk menentukan tingkat penjualan untuk memperoleh laba yang ditargetkan perusahaan. Dengan analisis matematis untuk menghitung tingkat *Break Even Point* (BEP) dan menentukan target penjualan guna mencapai laba yang diinginkan perusahaan. Sampel yang digunakan adalah laporan laba rugi perusahaan pembuat keramik di Yogyakarta tahun 2000. Hasil penelitian menunjukkan perusahaan memperoleh BEP pada saat omzet penjualan dalam setahun sebesar Rp200.000.000,-. Biaya yang harus dikeluarkan perusahaan yaitu; biaya tetap Rp120.000.000,- dan biaya variabel Rp80.000.000,-. Untuk memperoleh laba sebesar Rp30.000.000,- dalam satu tahun, maka perusahaan harus melakukan penjualan produk sebesar Rp250.000.000,-. Kesimpulannya, jika faktor yang memengaruhi laba nilainya berubah seperti perubahan biaya tetap dan biaya variabel, maka untuk memperoleh laba yang ditargetkan volume penjualan juga harus berubah.

Arif Ari Yuda (2009 ) dengan penelitian berjudul “*Analisis Titik Impas (BEP) Untuk Menciptakan Efisiensi Produksi Usaha Tani Apel Di Desa Kayubek, Pasuruan*“. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar efisiensi produksi usaha tani apel dan untuk mengetahui berapakah titik impas yang harus di penuhi untuk menciptakan usaha tani apel. Adapun analisa yang digunakan dalam penelitian ini yaitu R/C Rasio dan Analisa BEP. Hasil dari penelitian yang dilakukan disimpulkan bahwa usaha tani apel di Desa Kayubek efisien dengan R/C ratio sebesar 1,35. Artinya, dengan biaya sebesar 1 rupiah kaan diperoleh penerimaan sebesar 1,35 rupiah. Perusahaan akan mengalami kerugian jika volume produksinya kurang dari 12.756 kg (BEP dalam unit=12.756 kg) atau jika harganya lebih rendah dari Rp1.386,72/kg (BEP dalam Rp=Rp1.387/kg).

## **Kajian Teori**

### **Pengertian Manajemen Keuangan**

Manajemen keuangan adalah seni dan ilmu untuk mengatur fungsi-fungsi keuangan dari suatu perusahaan. Pada era modern dalam suatu usaha, manajemen keuangan memegang peranan yang sangat penting. Tugas seorang manajer keuangan tidak hanya mencatat transaksi keuangan, membuat laporan keuangan, mengatur arus kas, dan memikirkan bagaimana cara membayar hutang, tapi tugas manajemen keuangan adalah mengumpulkan modal, menginvestasikan modal ke proyek yang menghasilkan nilai tambah (*value added*), mengatur sumber dana secara optimal, dan mendistribusikan keuntungan kepada pemilik modal dalam rangka meningkatkan nilai perusahaan.

Menurut Sutrisno (2001:3), manajemen keuangan adalah segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha-usaha dalam mendapatkan modal usaha dengan biaya yang murah, serta usaha untuk menginvestasikan modal tersebut secara efisien.

Menurut Martono dan Harjito (2004:4), manajemen keuangan adalah segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh modal untuk investasi yang akan menghasilkan keuntungan, menggunakan modal, dan mengelola aset sesuai dengan tujuan perusahaan secara menyeluruh.

Jadi bisa disimpulkan, bahwa manajemen keuangan terdapat 3 unsur, yaitu; (1) Mengumpulkan modal usaha. (2) Menginvestasikan modal kedalam proyek yang bisa menghasilkan nilai tambah (keuntungan). (3) Memperoleh keuntungan dari investasi modal tersebut yang akan dibagi kepada penanam modal.

### **Pengertian Biaya**

Istilah biaya umumnya digunakan untuk pengorbanan manfaat ekonomis untuk memperoleh jasa yang tidak dikapitalisi nilainya. Beban merupakan biaya yang tidak dapat memberikan manfaat di masa yang akan datang, atau identik dengan biaya atau harga perolehan yang sudah habis masa manfaatnya. Informasi biaya sangat penting dalam menetapkan harga, efisiensi penggunaan sumber daya, dan bahkan evaluasi lini produk yang paling menguntungkan. Jumlah biaya juga

diperlukan untuk memantau dukungan berbagai fungsi dalam bisnis termasuk operasi personalia, pemasaran, dan departemen akuntansi.

Menurut Sutrisno (2001:11), biaya adalah pengorbanan ekonomis yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa. Sedangkan menurut Prawinegoro dan Purwanti (2008:49), dalam kegiatan bisnis dikenal istilah harta, hutang, dan modal, biaya, pendapatan, dan laba. Untuk keperluan pengambilan keputusan istilah-istilah itu harus dicermati dengan seksama agar tidak salah menafsirkan dan menggunakannya untuk mengambil keputusan.

### **Analisis Break Event Point**

Menurut Bustomi dan Nurlela (2006:208), analisis *Break Even Point* (BEP) adalah suatu cara yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh keuntungan. Sedangkan menurut Prastowo & Juliati (2005:176), analisis titik impas (*Break Even Point*) adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Kesimpulan dari definisi tersebut adalah analisis BEP merupakan analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya, volume penjualan, dan harga jual.

### **Tujuan analisis BEP**

Menurut Kasmir (2008:334), penggunaan analisis *Break Even Point* bagi perusahaan mempunyai manfaat; (1) Menentukan harga jual per satuan. (2) Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimum agar tidak mengalami kerugian. (3) Memaksimalkan jumlah produksi. (4) Merencanakan laba yang diinginkan perusahaan.

### **Kelemahan analisis BEP**

Menurut Sofyan (2006:364), dalam pemakaian analisis BEP harus menyadari keterbatasan yang dikandung dalam model ini. Kelemahan metode BEP adalah; (1) Asumsi yang menyebutkan harga jual konstan padahal kenyataannya harga ini kadang- kadang harus berubah sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran pasar. (2) Asumsi terhadap biaya. Dalam keadaan

tertentu untuk memenuhi volume penjualan biaya tetap tidak bisa selalu tetap karena pembelian mesin dan peralatan lainnya. Demikian juga perhitungan biaya variabel per unit juga akan dapat berubah dipengaruhi oleh perubahan ini. (3) Jenis barang yang diproduksi pada kenyataan tidak selalu satu jenis. (4) Biaya tetap tidak selalu tetap pada berbagai kapasitas. (5) Biaya variabel juga tidak selalu berubah sejajar dengan perubahan volume.

### **Analisis Tutup Usaha**

Sebuah perusahaan dapat dipertimbangkan untuk ditutup bila hasil penjualan sudah tidak dapat lagi menutup biaya tetap tunai atau biaya tetap yang segera memerlukan pengeluaran kas. Yang termasuk biaya ini adalah biaya gaji dan semua biaya lain yang mempunyai sifat pengeluaran yang sama. Hal itu disebabkan kelanjutan usaha atau produksi harus dibiayai dari sumber dana lain yang berasal dari luar perusahaan. Sumber dana seperti ini umumnya juga menimbulkan tambahan beban biaya tunai.

Menurut Sutrisno (2001:216), alat yang dapat digunakan manajemen dalam menganalisis penutupan perusahaan tersebut adalah analisis tutup usaha atau sering disebut *Shut Down Point* (SDP). Suatu usaha harus dihentikan atau ditutup apabila penghasilan yang diperoleh tidak dapat menutupi biaya tetap tunainya. Biaya tetap tunai adalah biaya tetap yang dikeluarkan secara tunai seperti pembayaran gaji, biaya promosi, sewa gedung, dan biaya tetap tunai lainnya. Artinya pada kondisi tersebut perusahaan masih bisa membayar gaji karyawannya, walaupun untuk menutup biaya tetap tidak tunai (penyusutan) tidak mencukupi. Tetapi kalau penerimaan penjualan tidak bisa menutupi biaya variabel dan biaya tetap tunai, maka perusahaan harus ditutup.

### **Laba Atau Tingkat Keuntungan Usaha**

Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan luaran. Perusahaan berusaha menghasilkan luaran yang nilainya lebih tinggi dari pada nilai masukannya agar menghasilkan laba. Dengan laba yang diperoleh perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan mengembangkan dirinya. Pengertian laba usaha menurut Soemarso S.R (2002:227), menyatakan bahwa laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-

mata dari kegiatan utama perusahaan. Menurut Hendrikson yang diterjemahkan oleh Suwarjono, (2000:242) bahwa laba adalah selisih dari pendapatan dan biaya. Jumlah pendapatan lebih besar dari pada biaya.

Berdasarkan definisi di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa laba adalah selisih antara seluruh pendapatan (*revenue*) dan beban (*expense*) yang terjadi dalam suatu periode akuntansi. Laba merupakan suatu kelebihan pendapatan atau keuntungan yang layak diterima oleh perusahaan, karena perusahaan tersebut telah melakukan pengorbanan untuk kepentingan lain pada jangka waktu tertentu. Informasi laba diperlukan untuk kontribusi produk dalam menutupi biaya non produksi.

## **METODE PENELITIAN**

### **Objek Penelitian**

#### (1) Lokasi penelitian

Usaha Genteng Rahayu merupakan salah satu usaha pembuatan genteng yang berada di Desa Nyitdah, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan, Bali. Jenis produk adalah genteng jenis kecil yang terbuat dari bahan dasar tanah gepung. Usaha ini didirikan oleh I Ketut Weter dan merupakan usaha pembuatan genteng skala mikro.

#### (2) Aset perusahaan

Aset utama yang dimiliki oleh usaha genteng rahayu untuk melakukan produksi adalah bangunan tempat produksi, mesin cetak genteng, tatakan pengering genteng, tempat penjemuran genteng, dan tempat pembakaran genteng. Sedangkan aset lainnya adalah listrik, sumur, sok (wadah untuk mengangkut tanah), sekrop, cangkul, dan telpon sebagai alat komunikasi usaha.

#### (3) Proses pembuatan genteng

- (a). Bahan baku (tanah gepung dan tanah paras)
- (b). Penggilingan tanah (menggunakan mesin molen)
- (c). Pencetakan genteng (menggunakan mesin cetak press)
- (d). Penganginan genteng setelah dicelak pada tatakan
- (e). Penjemuran genteng di bawah terik matahari



(f). Pembakaran genteng pada gerobong (bahan bakar serabut kelapa kering)

(g). Pengangkutan genteng sudah jadi sampai ke kendaraan pengangkut.

(4) Karyawan dan sistem pengupahan

Pemilik Usaha Genteng Rahayu adalah I Ketut Weter dan memiliki karyawan sebanyak 5 orang. Sistem upah yang dilakukan sesuai dengan proses produksi genteng di atas adalah sistem borongan (biaya tenaga kerja langsung).

5) Sistem pembukuan

Pada sistem pencatatan yang dilakukan usaha genteng rahayu adalah dengan pencatatan manual. Pencatatan dilakukan hanya pada biaya dan pendapatan utama saja (biaya proses produksi dan harga jual), sedangkan biaya dan pendapatan yang dilakukan kadang- kadang (perbaikan mesin, dan alat produksi lain, dan pemberian bonus hari raya kepada karyawan) diabaikan.

**Populasi dan Sampel Penelitian**

Populasi objek penelitian merupakan unsur yang memiliki karakteristik yang sama. Sedangkan sampel objek penelitian merupakan bagian dari populasi yang akan menjadi objek penelitian. Penelitian ini menggunakan data populasi yaitu data keuangan Usaha Genteng Rahayu dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2012.

**Jenis Penelitian**

Sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian ini, maka jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif. Menurut Narbuko (2001 : 44), penelitian deskriptif (*deskriptif research*) adalah metode penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk memecahkan permasalahan secara sistematis dan faktual mengenai fakta - fakta dan sifat-sifat populasi.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

Untuk melakukan analisis BEP, *Shut Down Point*, dan Tingkat Keuntungan dari Usaha Genteng Rahayu sesuai dengan tujuan penelitian ini, maka penulis akan mendeskripsikan dan mengklarifikasikan data kegiatan produksi genteng dari Usaha Genteng Rahayu yang terjadi dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2012 berupa biaya produksi dan hasil dari produksi tersebut.

Biaya dalam produksi genteng pada usaha genteng rahayu adalah:

- (1). Biaya tetap
  - (a). Biaya sewa tanah (tempat usaha)
  - (b). Biaya penyusutan bangunan produksi
  - (c). Biaya penyusutan tatakan genteng
  - (d). Biaya penyusutan bangunan untuk membakar genteng
  - (e). Biaya penyusutan mesin
  - (f). Biaya penyusutan sumur
  - (g). Penyusutan alat produksi lainnya (cangkul, sekrop, bakul tanah, dll)
  - (h). Biaya telepon
  - (i). Biaya listrik
- (2). Biaya tetap tunai (biaya tetap selain biaya penyusutan yang memerlukan pengeluaran uang kas secara langsung)
  - (a). Biaya sewa tanah
  - (b). Biaya telepon
  - (c). Biaya listrik
- (3). Biaya variabel
  - (a). Biaya pembelian tanah gepung
  - (b). Biaya pembelian tanah paras (tanah pasir halus)
  - (c). Biaya penggilingan tanah
  - (d). Biaya tenaga kerja produksi
  - (e). Biaya pembelian serabut kelapa
  - (f). Biaya tenaga kerja untuk pembakaran genteng
  - (g). Biaya tenaga kerja memindahkan genteng

(h). Biaya Komisi untuk pihak ketiga

Data hasil produksi Usaha Genteng Rahayu meliputi:

- (1) Harga jual per unit
- (2) Jumlah produksi
- (3) Jumlah produk cacat atau risiko (mengurangi keuntungan usaha)

Data biaya produksi dan hasil produksi Usaha Genteng Rahayu diklasifikasikan tiap bulan dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2012 berdasarkan dua musim yaitu musim hujan dan musim kemarau. Musim hujan di Bali biasanya terjadi dari bulan Oktober sampai dengan bulan Maret tahun berikutnya, sedangkan musim kemarau biasanya terjadi dari bulan April sampai dengan bulan September. Data yang telah diklarifikasikan, selanjutnya dirata-rata per bulannya baik biaya variabel, biaya tetap, biaya tetap tunai, harga jual per unit, jumlah produksi, dan jumlah produk cacat. Dalam melakukan analisis BEP, SDP. dan tingkat keuntungan ini penulis menggunakan alat analisis secara matematis dengan menggunakan data yang diperoleh secara manual.

## 5.2. Biaya produksi

Berikut data hasil produksi (harga produk per unit dan jumlah produk cacat) pada Usaha Genteng Rahayu.

Tabel 1: Data hasil produksi Usaha Genteng Rahayu pada musim hujan tahun 2010 sampai 2012

<b>Bulan/tahun</b>	<b>Harga Produk Per satuan (Rp)</b>	<b>Jumlah Produk Cacat</b>
Jan/10	900	700
Feb/10	1.300	640
Maret/10	1.100	600
Apr/10	1.150	825
Mei/10	1.050	1.140
Juni/10	1.100	720
Jan/11	1.250	920
Feb/11	1.250	500

Tabel 1: (Lanjutan)

Bulan/tahun	Harga Produk Per satuan (Rp)	Jumlah Produk Cacat
Maret/11	1.400	648
Nov/11	1.400	1.365
Des/11	1.450	1.420
Jan/12	1.400	780
Feb/12	1.500	643
Maret/12	1.650	861
Des/12	1.400	1392
<b>Rata-rata</b>	<b>1.290</b>	<b>877</b>

Sumber : Usaha Genteng Rahayu tahun 2010- 2012 (data diolah)

Perolehan data berdasarkan rata-rata kegiatan produksi per bulan:

1) Saat musim hujan

- a. Usaha memproduksi genteng rata-rata per bulan sebesar **18.166 unit**
- b. Biaya tetap total dalam satu bulan sebesar **Rp1.250.000,-**
- c. Biaya variabel total dalam satu bulan sebesar **Rp10.516.000,-**
- d. Biaya variabel per unit

$$\text{Biaya variabel per unit} = \frac{\text{Biaya variabel total}}{\text{Jumlah produksi}}$$

$$\text{Biaya variabel per unit} = \frac{10.516.000}{18.166} = \text{Rp}579$$

e. Biaya tetap tunai

Dalam Usaha Genteng Rahayu yang menjadi biaya tetap tunai atau biaya tetap selain penyusutan yang memerlukan pengeluaran kas secara langsung adalah sewa tanah, biaya telepon, dan biaya listrik.

Biaya tetap tunai= Biaya sewa tanah + biaya telepon+ biaya listrik

Biaya tetap tunai= Rp125.000 +Rp300.0000+ Rp250.000 = Rp675.000,-

f. Harga produk per unit: harga rata - rata perbulan produk per unit saat musim hujan pada usaha genteng rahayu sebesar **Rp. 1.290**

g. Jumlah produk cacat (mengurangi laba)

Produk cacat akan mengurangi laba pada Usaha Genteng Rahayu seperti genteng yang pecah, retak, dan gosong. jumlah produk cacat x harga produk  
= 877 x Rp1.290  
= Rp 1.131.330,-

2) Saat musim kemarau

- a. Usaha memproduksi genteng rata-rata per bulan sebesar **33.032 unit**
- b. Biaya tetap total dalam satu bulan sebesar **Rp1.250.000**
- c. Biaya variabel total dalam satu bulan sebesar **Rp12.870.000**
- d. Biaya variabel per unit

$$\text{Biaya variabel per unit} = \frac{\text{Biaya variabel total}}{\text{Jumlah produksi}}$$

$$\text{Biaya variabel per unit} = \frac{12.870.000}{33.032} = \text{Rp}390$$

Tingkat Keuntungan tiap musimnya adalah sebagai berikut:

1) Musim hujan

a. Margin kontribusi

$$\begin{aligned} \text{Margin kontribusi} &= \text{penjualan} - \text{biaya variabel} \\ \text{Margin kontribusi} &= \text{Rp}1.290 - \text{Rp}579 = \text{Rp}711 \end{aligned}$$

b. Rasio margin kontribusi

$$\text{Rasio Margin kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}} = \frac{711}{1290} = 0,55$$

c. *Break Even Point* (BEP)

$$\text{BEP/unit} = \text{biaya tetap/margin kontribusi} = \text{Rp. } 1.250.000/711 = \text{Rp } 2.272.727$$

Artinya Usaha Genteng Rahayu akan mencapai titik impas usahanya pada musim hujan dengan melakukan penjualan sebesar 1.758 unit atau Rp2.272.727 per bulan.

d. *Shut Down Point* (SDP)

- *Shut Down Point* dalam unit

$$\text{SDP(dalam unit)} = \frac{\text{Biaya tetap tunai}}{\text{marjin kontribusi}} = \frac{\text{Rp}675.000}{\text{Rp}711} = 949 \text{ unit}$$

• *Shut Down Point* dalam rupiah

$$\text{SDP(dalam rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap tunai}}{\text{rasio marjin kontribusi}} = \frac{\text{Rp}675.000}{0,55} = \text{Rp}2.272.727$$

Artinya titik tutup usaha pada Usaha Genteng Rahayu pada musim hujan terjadi saat penjualan sebesar 949 unit atau Rp.1.227.273,- per bulan dan jika dibawah dari itu maka perusahaan harus ditutup.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan analisis data Usaha Genteng Rahayu disimpulkan sebagai berikut:

1. BEP saat musim hujan adalah sebesar 1.758 unit dengan nilai Rp2.272.727,-. BEP saat musim kemarau sebesar 3.698 unit dengan nilai Rp2.717.391,-. Artinya, BEP pembuatan genteng Usaha Genteng Rahayu paling rendah saat musim hujan.
2. SDP saat musim hujan sebesar 949 unit dengan nilai Rp1.227.273. SDP saat musim kemarau sebesar 1.997 unit dengan nilai Rp1.467.391. Artinya, produksi genteng yang dilakukan Usaha Genteng Rahayu pada saat musim hujan memiliki risiko kebangkrutan yang lebih rendah daripada produksi saat musim kemarau.
3. Keuntungan saat musim hujan sebesar Rp10.536.810, sedangkan saat musim kemarau sebesar Rp9.726.368. Artinya pada setiap musim usaha, genteng rahayu mendapat keuntungan dan keuntungan paling tinggi terjadi saat musim kemarau.

### Saran

Dalam penelitian yang dilakukan banyak kekurangan yang perlu ditambahkan untuk memperbaiki kualitas dari penelitian ini. Bagi peneliti lain yang ingin mengembangkan, menindaklanjuti atau menerapkan hasil penelitian ini sebagai masukan atau saran dari penulis:

1. Biaya yang terjadi pada penelitian ini ada sebagian yang tidak termasuk ke dalam pencatatan pada usaha genteng rahayu tentang pengeluaran atau biaya semi variabelnya seperti perawatan dan perbaikan alat produksi, biaya kendaraan untuk transportasi, dan lain sebagainya.
2. Berkaitan dengan penelitian ini, yang perlu dikembangkan adalah faktor luar yang juga memengaruhi harga jual produk baik saat musim hujan ataupun musim kemarau, karena peran pihak ketiga (makelar) juga sangat menentukan harga jual produk di samping juga biaya untuk produksi produk tersebut. Harga ini menjadi acuan dari pengusaha genteng di desa Nyitdah, Bali untuk menentukan harga.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Bustomi, Bastian dan Nurlela. 2006. *Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut, Edisi Pertama*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Capelaand, Thomas, dan Weston. 2002. *Manajemen Keuangan, Edisi Kesembilan*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Darminto, Prastowo, dan Rifka. 2002. *Analisis Laporan Keuangan*. AMP-YKPN. Yogyakarta.
- Darminto, Prastowo, dan Rifka. 2008. *Analisis Laporan Keuangan Konsep dan Aplikasi, Edisi Kedua*. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.
- Darsono. 2006. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Kasmir. 2008. *Analisi Laporan Keuangan*. Rajawali. Jakarta.
- Martono dan Harjito. 2004. *Manajemen Keuangan, Edisi Pertama, Cetakan Keempat*. EKONISISA. Yogyakarta.
- Narbuko, Cholid dan Ahmad. 2002. *Metodelogi Penelitian*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Prawinegooro, Darsono, dan Pauwanti. 2008. *Akuntansi Manajemen, Edisi Kedua*. Mitra Wacana Media. Jakarta.

Samryn. 2012. *Akuntansi Manajemen, Edisi pertama*. Kharisma Putra Utama. Jakarta.

Sutrisno. 2001. manajemen *Keuangan Teori, Konsep, dan Aplikasi, Edisi Pertama, Cetakan Kedua*. Ekonosia. Yogyakarta.

Sofyan. 2001. *Analisis Kritis Atas Laoran Keuangan*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.