

**PEMANFAATAN ANALISIS *BREAK EVENT POINT*
DALAM PERENCANAAN LABA
(Studi Kasus PT. Subur Payakumbuh)**

Angelina Siska Mahardi
Politeknik Caltex Riau
angelina@mahasiswa.pcr.ac.id

Yefni
Politeknik Caltex Riau
yefni@pcr.ac.id

Atika Zarefar
Politeknik Caltex Riau
atika@pcr.ac.id

Abstract: *This research was conducted at PT. Subur Payakumbuh property of Mr. Yohardi is located at Jalan Tan Malaka No. 174 Parit Lampung Payakumbuh. The purpose of this research is to analyze break event point (BEP) in profit planning (case study of PT Subur Payakumbuh). Data collection techniques is by interview, observation and documentation. The result of calculation of BEP (unit) obtained is as much as 36.766.030 eggs and BEP (Rupiah) obtained is as much as Rp34.874.805.341. After obtained BEP calculation, the management of PT. Subur Payakumbuh can use several alternatives for profit planning in 2017. The first alternative that can be done is to reduce costs or minimize existing costs. The second alternative is by increasing the sales volume from 41,117,363 eggs to 42,163,609 eggs. The third alternative that can be done by PT. Subur Payakumbuh as a tool of management by increasing the average selling price of eggs from Rp948,561 to Rp1.054.*

Keywords: *Profit Planning, Break Event Point, Cost Volume Profit*

Abstrak: Penelitian ini dilakukan di PT. Subur Payakumbuh milik Bapak Yohardi yang beralamat di Jalan Tan Malaka No 174 Parit Lampasi Payakumbuh. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis *break event point* (BEP) dalam perencanaan laba (studi kasus PT. Subur Payakumbuh). Teknik pengumpulan data adalah dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil perhitungan BEP (unit) yang didapat adalah sebanyak 36.766.030 butir telur dan BEP (Rupiah) yang didapat adalah sebanyak Rp34.874.805.341. Setelah didapat perhitungan BEP, manajemen PT. Subur Payakumbuh bisa menggunakan beberapa alternatif untuk perencanaan laba tahun 2017. Alternatif pertama yang dapat dilakukan adalah dengan cara menekan biaya-biaya atau memperkecil biaya yang ada. Alternatif kedua dengan cara meningkatkan volume penjualan dari 41.117.363 butir telur menjadi 42.163.609 butir telur. Alternatif ketiga yang bisa dilakukan PT. Subur Payakumbuh sebagai alat bantu manajemen dengan cara meningkatkan harga jual rata rata telur dari Rp948,561 menjadi Rp1.054.

Kata Kunci: Perencanaan laba, *Break Event Point, Cost Volume Profit*

1. PENDAHULUAN

Peternakan merupakan salah satu dari lima subsektor pertanian. Peternakan adalah kegiatan memelihara hewan ternak untuk dibudidayakan dan mendapatkan keuntungan dari kegiatan tersebut. Subsektor peternakan terbagi menjadi beberapa bagian salah satunya peternakan kecil yaitu peternakan ayam telur. Perkembangan ayam telur di Indonesia sangat pesat, terutama ayam ras bertelur yang menghasilkan telur berkulit coklat. Usaha ayam ras merupakan salah satu peternakan yang cukup menjanjikan karena produknya yang banyak diminta pasar.

Setiap melakukan kegiatan usaha ternak ayam telur, perlu adanya sistem perencanaan. Sistem perencanaan pengendalian banyak digunakan dalam rangka menjalankan tanggung jawab perencanaan dan pengendalian manajemen. Tujuan usaha ternak ayam bertelur adalah untuk mencapai keuntungan atau memperoleh laba yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan perusahaan. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen usaha ternak ayam telur adalah laba yang diperoleh perusahaan.

Salah satu perusahaan yang bergerak dibidang peternakan ayam telur adalah PT. Subur Payakumbuh yang terletak di Jalan Tan Malaka No.174 Parit Lampasi Payakumbuh, jumlah ayam telur PT. Subur Payakumbuh lebih kurang sebanyak 150.000 ekor dan tersebar di beberapa daerah di Payakumbuh seperti di Padang Samuik, Koto Rajo, Tanah Datar dan Mudiak. Setiap harinya PT. Subur Payakumbuh menghasilkan telur ayam lebih kurang 120.000 butir telur atau 4.000 papan per harinya. Penjualan telur ayam setiap minggunya tidak menentu, kadang tidak semua telur terjual. Dalam memproduksi telur ayam, PT. Subur Payakumbuh memiliki 3 variasi ukuran yaitu kecil, remban, dan super. Area penjualan telur adalah daerah sekitar Payakumbuh hingga luar daerah seperti Pekanbaru, Jambi, Medan, dan Aceh.

Dalam perhitungan laba, PT. Subur Payakumbuh hanya mengurangi pendapatan yang diterima secara tunai dengan biaya yang dikeluarkan secara tunai. Jika pendapatan dari penjualan lebih besar dari biaya maka PT. Subur Payakumbuh telah mencapai laba. Saat ini, PT. Subur Payakumbuh belum menentukan jumlah telur ayam yang harus terjual agar perusahaan terhindar dari kerugian usaha. PT. Subur Payakumbuh juga masih belum dapat menentukan berapa unit telur yang dijual untuk menghindari rugi tersebut. Dalam usaha ternak ayam telur ini, biaya usaha terus meningkat dari tahun ketahun, hal itu disebabkan oleh faktor eksternal seperti naiknya harga, bahan bakar minyak (BBM), tarif dasar listrik, makanan ayam (pakan ayam) dan melemahnya nilai tukar rupiah ataupun faktor lain.

Analisis *Break Event Point* (BEP) diperlukan oleh perusahaan untuk menganalisis berapa titik penjualan, baik dalam unit maupun rupiah penjualan yang mana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, penjualan hanya dapat menutup biaya yang terjadi pada satu periode tertentu.

Sejalan dengan permasalahan tersebut, maka manajemen PT. Subur Payakumbuh perlu menerapkan BEP. Didalam analisa BEP terdapat beberapa komponen yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual per butir telur. BEP juga berfungsi sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan yaitu

alat untuk mencocokkan antara realisasi dengan angka-angka dalam perhitungan BEP. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi bagaimana perhitungan BEP pada PT Subur Payakumbuh dan melakukan analisis *Cost Volume Profit* untuk perencanaan laba perusahaan tersebut. Melalui analisis tersebut, perusahaan dapat mengidentifikasi dan mempertimbangkan berbagai alternatif untuk memperoleh laba sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data seluruh biaya (biaya tetap dan biaya variabel) dan penjualan telur pada tahun 2016.

2.2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

1) Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan penulis untuk mendapatkan keterangan-keterangan secara lisan melalui pihak yang berhubungan terkait dengan operasional perusahaan.

2) Observasi

Observasi merupakan teknik dengan cara mengamati proses produksi yang dilakukan PT. Subur Payakumbuh.

3) Dokumentasi

Dokumentasi yaitu pengumpulan data-data dokumenter perusahaan, seperti target penjualan, realisasi penjualan, struktur organisasi perusahaan, dan data-data lainnya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Data Biaya dan Penjualan PT Subur Payakumbuh

PT. Subur Payakumbuh adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perternakan. Dalam aktivitasnya, PT. Subur Payakumbuh belum memanfaatkan analisis BEP sehingga perusahaan belum mengetahui berapa unit telur yang dijual yang mana pada unit tersebut, perusahaan tidak memperoleh laba dan menderita kerugian. Tujuan perhitungan BEP tersebut adalah untuk merencanakan laba di masa depan agar sesuai dengan target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Oleh karena itu, PT. Subur Payakumbuh perlu melakukan analisis BEP sebagai dasar dalam perencanaan laba dan juga dapat mengetahui dan menargetkan telur yang harus dijual sehingga unit BEP dapat diakui sebagai laba. Tetapi sebelum melakukan analisis BEP, perlu dilakukan pengumpulan biaya-biaya yang diperlukan, melakukan pemisahan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, melakukan perhitungan BEP, melakukan perhitungan penjualan minimal PT. Subur Payakumbuh, analisis CVP bila BEP yang didapat tinggi, kemudian mengambil kesimpulan.

Pada tahun 2005 sampai sekarang, usaha ternak telur ayam masih dikelola oleh bapak Yohardi selalu pemilik PT. Subur Payakumbuh. Usaha telur ayam PT. Subur payakumbuh memiliki 3 ukuran telur yang dijual dengan harga yang berbeda-beda. Sehubungan dengan semakin banyaknya usaha yang bergerak di bidang perternakan dan semakin tinggi tingkat persaingan di Payakumbuh, maka direktur harus meningkatkan *volume* penjualan dan memaksimalkan laba dengan cara membuat perencanaan laba dengan menggunakan perhitungan BEP. Dalam perhitungan BEP perlu diketahui biaya-biaya yang terjadi selama satu periode tertentu. Adapun biaya-biaya yang dikeluarkan oleh PT. Subur Payakumbuh dalam proses kegiatan usahanya selama bulan Januari hingga Desember tahun 2016 terdapat pada Tabel 3.1 berikut:

Tabel Error! No text of specified style in document.. Data Biaya Tetap dan Biaya Variabel PT. Subur Payakumbuh

No.	Keterangan	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
1	Biaya Gaji Karyawan	3.483.287.880	
2	Biaya Listrik	115.748.635	
3	Biaya Telepon	9.600.000	
4	Biaya Transportasi	360.000.000	
5	Biaya Penyusutan	201.627.010	
6	Biaya Perlengkapan		26.640.000
7	Biaya Pakan Ayam	16.920.428.514	
8	Biaya Obat	6.957.000.000	
9	Biaya Perbaikan Kandang	730.000.000	
10	Biaya service	6.300.000	
11	Biaya Bibit		7.095.600.000
	Total	28.783.992.038	7.122.240.000

Sumber: Data Olahan PT. Subur Payakumbuh

Total biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan Tabel 1 adalah sebesar Rp35.906.232.038 yang terdiri dari biaya tetap sebesar Rp28.783.992.038 (80%) dan total biaya variabel sebesar Rp7.122.240.000 (20%).

Berikut data penjualan telur PT.Subur Payakumbuh selama tahun 2016 untuk berbagai jenis/ ukuran telur yang dihasilkan:

Table 1. Data Penjualan PT. Subur Payakumbuh Tahun 2016

No	Bulan	Total Penjualan Telur Kecil Perbulan (Rp)	Total Penjualan Telur Remban Perbulan (Rp)	Total Penjualan Telur Besar Perbulan (Rp)	Total Penjualan Telur Pertahun
		a	b	c	d = (a + b + c)
1	Januari	884.763.907	1.679.412.972	739.351.321	3.303.528.200
2	Februari	859.173.181	1.632.462.461	719.152.347	3.210.787.989
3	Maret	932.800.556	1.771.850.493	780.410.554	3.485.061.602

No	Bulan	Total Penjualan Telur Kecil Perbulan (Rp)	Total Penjualan Telur Remban Perbulan (Rp)	Total Penjualan Telur Besar Perbulan (Rp)	Total Penjualan Telur Pertahun
4	April	891.353.214	1.695.565.890	747.518.832	3.334.437.936
5	Mei	900.324.770	1.713.635.903	755.775.586	3.369.736.258
6	Juni	776.159.739	1.478.619.765	652.504.572	2.907.284.076
7	Juli	799.534.764	1.522.923.360	671.989.933	2.994.448.057
8	Agustus	968.586.444	1.854.535.553	817.917.442	3.641.039.438
9	September	820.916.208	1.572.523.680	693.741.216	3.087.181.104
10	Oktober	926.724.614	1.776.593.462	784.151.597	3.487.469.673
11	November	814.162.770	1.561.296.075	689.259.084	3.064.717.929
12	Desember	827.491.178	1.587.861.401	701.263.710	3.116.616.288
Total		10.401.991.344	19.847.281.013	8.753.036.192	

Sumber: Data Olahan PT. Subur Payakumbuh

2.3. Perhitungan BEP PT. Subur Payakumbuh

Salah satu kegunaan BEP adalah untuk mengetahui jumlah berapa hasil penjualan sama dengan biaya. Perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak pula rugi, atau laba sama dengan nol. Melalui titik impas kita akan mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, tingkat keuntungan yang diinginkan dan volume kegiatan (penjualan dan produksi). Manfaat lain dari analisis titik impas untuk membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan (produksi) dan penentuan harga suatu produk tertentu (Kasmir, 2010).

Berikut ini data yang diperlukan untuk perhitungan BEP:

a. Jumlah Telur PT. Subur Payakumbuh tahun 2016

Berikut ini adalah data telur PT. Subur Payakumbuh yang terjadi selama tahun 2016:

Table 2. Jumlah Telur ayam PT. Subur Payakumbuh Tahun 2016

No	Bulan	Jumlah Telur Kecil (Butir)	Jumlah Telur Remban (Butir)	Jumlah Telur Besar (Butir)	Total (Butir)
	a	b	c	d	e = b + c + d
1	Januari	1.024.032	1.706.721	682.688	3.413.441
2	Februari	1.002.536	1.670.893	668.357	3.341.786
3	Maret	1.085.915	1.809.858	723.943	3.619.715
4	April	1.049.886	1.749.810	699.924	3.499.620
5	Mei	1.065.473	1.775.789	710.315	3.551.577
6	Juni	925.101	1.541.835	616.734	3.083.670
7	Juli	951.827	1.586.379	634.551	3.172.757
8	Agustus	1.153.079	1.921.799	768.719	3.843.597

No	Bulan	Jumlah Telur Kecil (Butir)	Jumlah Telur Remban (Butir)	Jumlah Telur Besar (Butir)	Total (Butir)
9	September	980.784	1.634.640	653.856	3.269.280
10	Oktober	1.113.852	1.856.420	742.568	3.712.839
11	November	980.919	1.634.865	653.946	3.269.730
12	Desember	1.001.805	1.669.676	667.870	3.339.351
Total		12.335.209	20.558.682	8.223.473	41.117.363

Sumber: Data Olahan PT. Subur Payakumbuh Tahun 2016

Berdasarkan Tabel 3, jumlah telur ayam PT. Subur Payakumbuh sebanyak 41.117.363 butir selama tahun 2016.

- b. Berikut ini adalah perhitungan harga rata-rata telur ayam ras PT. Subur Payakumbuh tahun 2016.

Table 3. Harga Rata Rata Telur Ayam Ras

No	Keterangan	Harga (Rp)
1	Harga Rata Rata Telur Kecil	843
2	Harga Rata Rata Telur Remban	965
3	Harga Rata Rata Telur Becil	1.064
Harga Rata Rata Telur Ayam Ras		958

Sumber: Data Olahan PT. Subur Payakumbuh

Berdasarkan perhitungan pada Tabel 3.4, didapat harga rata-rata atau harga jual telur ayam di PT. Subur Payakumbuh selama tahun 2016 sebesar Rp958.

- c. Berikut ini adalah perhitungan biaya variabel perunit PT. Subur Payakumbuh:

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Telur}}$$

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{\text{Rp 7.122.240.000}}{41.117.363}$$

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \text{Rp173,217}$$

Berdasarkan perhitungan di atas biaya variabel per unit atau per butir telur adalah sebanyak Rp173,217.

Perhitungan BEP (unit atau butir):

$$\text{BEP (unit atau butir)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{(\text{Harga jual} - \text{Biaya variabel/unit})}$$

$$\text{BEP (unit atau butir)} = \frac{28.506291.711}{(958 - 173,217)}$$

$$\text{BEP (unit atau butir)} = \frac{28.506291.711}{(784,343)}$$

$$\text{BEP (unit atau butir)} = 36.698.444 \text{ butir telur}$$

Berdasarkan perhitungan BEP unit di atas, diperoleh BEP unit PT. Subur Payakumbuh pada tahun 2016 sebanyak 36.698.444 butir telur. Jika PT. Subur Payakumbuh hanya menjual 36.698.444 butir telur PT. Subur Payakumbuh tidak memperoleh laba dan tidak mengalami rugi. Setelah didapat perhitungan BEP dalam unit atau butir dapat dilihat perbandingan antara unit yang terjual dan hasil perhitungan BEP unit selama tahun 2016 sebagai berikut:

Table 4. Perbandingan Penjualan dan BEP (unit)

No	Keterangan	Penjualan (unit)	BEP (unit)	Selisih
	A	B	c	d = b - c
1	Telur	41.117.363	36.698.444	4.418.919

Sumber: Data Olahan PT. Subur Payakumbuh Tahun 2016

Berdasarkan Tabel 5, selisih penjualan unit dengan BEP unit adalah sebanyak 4.418.919 unit.

Perhitungan BEP (Rupiah)

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{(1 - (\text{Biaya variabel}/\text{Harga jual}))}$$

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{\text{Rp}28.506.291.711}{(1 - (173,217/958))}$$

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \text{Rp}35.140.798.612$$

Berdasarkan perhitungan BEP di atas, diperoleh BEP PT. Subur Payakumbuh pada tahun 2016 sebanyak Rp35.140.798.612 sehingga dengan jumlah penjualan tersebut, PT Subur Payakumbuh sudah berada dititik impas yang mana perusahaan tersebut tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Setelah didapat perhitungan BEP dalam rupiah dapat dilihat perbandingan antara unit yang terjual dan hasil perhitungan BEP selama tahun 2016 sebagai berikut:

Table 5. Perbandingan penjualan (rupiah) dan BEP (rupiah)

No	Keterangan	Penjualan (rupiah)	BEP (rupiah)	Selisih
	A	b	c	d = b - c
1	Telur	39.002.308.549	35.140.798.612	3.861.509.937

Sumber: Data Olahan PT. Subur Payakumbuh Tahun 2016

Berdasarkan Tabel 6, diperoleh informasi bahwa penjualan PT Subur Payakumbuh pada tahun 2016 telah berada di atas BEP sehingga perusahaan tersebut telah memperoleh laba.

2.4. Perhitungan laba

Perhitungan laba PT. Subur Payakumbuh dapat dihitung pertahun antara bulan Januari sampai bulan Desember tahun 2016. Perhitungan laba dilakukan dengan cara total penjualan dikurangi dengan total biaya. Sehingga, laba (rugi) yang diperoleh PT. Subur Payakumbuh adalah sebagai berikut:

$$\text{Persentase laba} = \frac{\text{Laba (BEP)}}{\text{Total Biaya}}$$

$$\text{Persentase laba} = \frac{\text{Rp3.861.509.937}}{\text{Rp35.628.531.711}}$$

$$\text{Persentase laba} = 10,75\%$$

Persentase laba PT. Subur Payakumbuh pada tahun 2016 adalah sebesar 10,75%. Setelah melakukan wawancara kepada pemilik PT. Subur Payakumbuh, pemilik menghendaki adanya peningkatan laba sebesar 12%. Perhitungan target laba selama satu tahun adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Target laba satu tahun} &= 12\% \times \text{BEP (Rp)} \\ &= 12\% \times \text{Rp34.874.805.341} \\ &= \text{Rp4.216.895.833} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan target laba satu tahun, maka laba yang diinginkan oleh PT. Subur Payakumbuh adalah sebesar Rp4.216.895.833 . Sedangkan total CM adalah 784,343, maka telur yang harus dijual untuk memenuhi target laba sebesar 12% adalah sebagai berikut:

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{\text{FC} + \text{laba yang Diinginkan}}{\text{CM}}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{\text{Rp28.506.291.711} + \text{Rp4.216.895.833}}{(784,343)}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = \frac{\text{Rp32.691.268.352}}{784,343}$$

$$\text{Penjualan Minimal} = 42.074.818 \text{ butir telur}$$

Berdasarkan perhitungan penjualan minimal di atas, untuk memenuhi target laba sebesar 12% harus terjual telur sebanyak 42.074.818 butir telur. Perbandingan yang terjual dengan target penjualan dapat dilihat pada Tabel 7.

Table 6. Perbandingan telur yang Terjual dan Target Penjualan

No.	Keterangan	Terjual (unit)	Target Penjualan (unit)	Selisih (unit)
		a	b	c = a - b

No.	Keterangan	Terjual (unit)	Target Penjualan (unit)	Selisih (unit)
1	Telur	41.117.363	42.074.818	(957.455)

Sumber: Data Olahan

Berdasarkan Tabel 7, dapat dilihat perbandingan telur yang terjual dan target penjualan telur pada PT. Subur Payakumbuh belum mencapai target penjualan, sehingga untuk mencapai target laba 12% harus meningkatkan penjualan sebanyak 957.455 butir telur. Berikut ini persentase penjualan telur yang harus ditingkatkan pada setiap jenis telur pada Tabel 8 adalah sebagai berikut:

Table 7. Persentase Kenaikan Telur

No	Keterangan	Peningkatan Penjualan Unit Telur	Persentase	Total Telur
	a	b	c	d = b x c
1	Telur Kecil		30%	287.237
2	Telur Remban	957.455	50%	478.728
3	Telur Besar		20%	191.491
Total		957.455	100%	957.455

Sumber: Data Olahan

Berdasarkan Tabel 8 diatas, PT. Subur Payakumbuh bisa menaikkan penjualan setiap unitnya, telur kecil sebanyak 287.237 butir telur setiap unitnya, telur remban sebanyak 478.728 butir telur, dan telur besar sebanyak 957.455 butir telur. Persentase didapat dari penjualan telur ayam pada Tabel 4.15. PT. Subur Payakumbuh bisa melakukan alternatif lain dengan cara menentukan harga jual seperti berikut ini:

a. Biaya Tetap Perunit = (Total Biaya Tetap)/(BEP unit)

$$\text{Biaya Tetap Perunit} = \frac{\text{Rp}28.506.291.711}{36.698.444} = \text{Rp}776.771$$

$$\text{Biaya Tetap Perunit} = \text{Rp}776.771$$

b. Biaya Variabel Perunit = 173,217

c. Total Biaya = Biaya Tetap Perunit + Biaya Variabel Perunit
 Total Biaya = Rp776.771 + Rp173,217
 = Rp949,988

d. Target Laba = 12% x Total Biaya
 Target Laba = 12% x Rp949,988
 = Rp113,999

e. Harga Jual = Total Biaya + Target Laba
 Harga Jual = Rp949,988 + Rp113,999
 = Rp1.063,987 atau Rp1.064

Berdasarkan perhitungan di atas, harga jual rata-rata telur PT. Subur Payakumbuh untuk mendapatkan keuntungan sebesar 12% adalah sebesar Rp1.064.

2.5. Analisis *Cost Volume Profit*

Selama tahun 2016, PT. Subur Payakumbuh menjual telur ayam sebanyak 41.117.363 butir telur atau sebesar Rp39.002.308.549 dengan persentase laba sebesar 10,75%. Setelah melakukan perhitungan BEP, PT. Subur Payakumbuh telah berada di atas titik impas. Perhitungan BEP (unit) yang didapat sebanyak 36.698.444 butir telur dan BEP (Rp) sebanyak Rp35.140.798.612. PT. Subur Payakumbuh menghendaki laba sebesar 12%. Oleh karena itu, terdapat beberapa alternatif yang dapat digunakan oleh PT. Subur Payakumbuh untuk meningkatkan laba atau mencapai target laba. Alternatif pertama, PT. Subur Payakumbuh sebaiknya menekan biaya atau memperkecil biaya yang terjadi agar total biaya semakin kecil, terutama menekan biaya tetap. Biaya perbaikan kandang termasuk biaya yang tergolong besar pada usaha ternak ayam PT. Subur Payakumbuh di tahun 2016. Sebaiknya PT. Subur Payakumbuh lebih memperhatikan kerusakan kecil yang terjadi pada kandang sekali seminggu agar biaya yang dikeluarkan ketika perbaikan kandang dan pergantian periode tidak terlalu besar. Biaya telepon PT. Subur Payakumbuh sebaiknya menggunakan paket telepon untuk memperkecil biaya pulsa telepon. Selain itu, biaya transportasi sebaiknya berdasarkan biaya aktual setiap habis bensin agar pengeluaran biaya yang terjadi bisa menjadi lebih kecil.

Alternatif kedua yang dapat dilakukan PT. Subur Payakumbuh adalah dengan cara meningkatkan volume penjualan menjadi 42.074.818 butir telur. Untuk meningkatkan volume penjualan, PT. Subur Payakumbuh harus memaksimalkan jumlah ayam yang ada agar produksi telur ayam meningkat. Dengan penambahan jumlah ayam, maka akan meningkatkan jumlah produksi telur ayam, sehingga perusahaan bisa menekan beberapa komponen biaya tetap karena dapat memaksimalkan kelebihan kapasitas seperti kelebihan kapasitas dalam kandang ayam.

Alternatif ketiga untuk mencapai laba sebesar 12%, dengan cara menaikkan harga jual telur ayam dari Rp958 menjadi sebesar Rp1.064. Sebelum menaikkan harga jual, perusahaan harus mempertimbangkan harga pasar telur yang di bawah pesaing. Perusahaan dapat menerapkan harga tersebut berada di bawah harga rata-rata pesaing. Namun jika tidak, perusahaan perlu mengkaji ulang target laba yang telah diterapkan, karena kenaikan harga kemungkinan akan mengurangi jumlah penjualan telur ayam. Selain itu, untuk menentukan alternatif, perusahaan harus mempertimbangkan berbagai aspek. Alternatif yang paling memungkinkan adalah alternatif 1 dan 2. Sedangkan alternatif 3 tidak mungkin dilakukan karena jika perusahaan menetapkan harga jual Rp1.064 maka harga tersebut jauh berada di atas harga pasar atau pesaing.

4. PENUTUP

Berdasarkan pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa:

- a. Perhitungan BEP (unit) sebanyak 36.698.444 butir telur, dan BEP (Rp) sebesar Rp35.140.798.612. Penjualan minimal yang harus dilakukan PT. Subur

- Payakumbuh sebanyak 42.074.818 butir telur agar mencapai target laba sebesar 12% yang diinginkan PT. Subur Payakumbuh.
- b. Setelah didapat perhitungan BEP, manajemen PT. Subur Payakumbuh bisa menggunakan beberapa alternatif untuk perencanaan laba tahun 2017. Alternatif pertama yang dapat dilakukan adalah dengan cara menekan biaya-biaya atau memperkecil biaya yang ada. Alternatif kedua dengan cara menaikkan volume penjualan dari 41.117.363 butir telur menjadi 42.074.818 butir telur. Alternatif ketiga bisa dilakukan PT. Subur Payakumbuh sebagai alat bantu manajemen dengan cara menaikkan harga jual rata-rata telur dari Rp958 menjadi Rp1.066. Setelah mendapatkan BEP PT. Subur Payakumbuh bisa menargetkan berapa persen laba yang diinginkan, menargetkan penjualan dan bisa menentukan harga jual berdasarkan laba yang diinginkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Airini, & Soemohadiwidjojo. (2014). *Mudah Menyusun SOP Cetakan 1*. Jakarta: Penebar Plus.
- Aulia, Puspita. (2012). *Analisa Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada PR.Kreatifa Hasta Mandiri*. Yogyakarta: Universitas negeri Yogyakarta.
- Bustami, & Nurlela. (2009). *Akuntansi Biaya Melalui Pendekatan Manajerial*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Carter, wiliam., & Milton. (2009). *Akuntansi Biaya,Edisi 13, Buku 1. Penerjemah: Krista,S.E*. Jakarta: Salemba Empat.
- Darmanegara. (2010). *Penganggaran Perusahaan;edisi pertama*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Garison, & Norren, Brewer (2013). *Akuntansi Manajerial 1: Edisi 14*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hasibuan. (2009). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT.Bumi Aksara.
- Hermanto. (2008). *Penentuan Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba*. Pekanbaru: Politeknik Caltex Riau.
- Jumingan. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Bumi Aksara.
- Kasmir. (2010). *Pengantar Manajemen Keuangan. Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Mulyadi. (2009). *Akuntansi Biaya ;edisi 5*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya* . Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Permata, Bunga. (2013). *Pemanfaatan Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba*. Pekanbaru: Politeknik Caltex Riau.
- Prawironegoro, & Purwanti. (2008). *Akuntansi Manajemen; Edisi kedua*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

- RaharjaPutra, Hendra. Sumatri. (2009). *Manajemen Keuangan dan Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Raiborn, & Kinney. (2011). *Akuntansi biaya;buku1;edisi 7.Penerjemah Krista*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rangkuti, Freddy. (2012). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Gramedia Pusaka Umum.
- Riyanto, Bambang. (2014). *Dasar Dasar Pembelajaran Perusahaan*. Yogyakarta: GPFE.
- Sari, Bunga. (2013). *Pemanfaatan Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba (Studi kasus Toko Roti Daily Bread)* . Pekanbaru: Politeknik Caltex Riau.
- Suadi, Arief. (2013). *Akuntansi biaya edisi 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sujarwendi, Wiratna. (2014). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustakabarupress.
- Sumadji. (2006). *Kamus Ekonomi*. WIPRESS.
- Sutrisno. (2009). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Syamsuddin , Lukman. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan , Edisi Kesebelas*. Jakarta: PT. Raya Grafindo.
- Waridani, Armila. (2009). *Akuntansi Manajemen,Edisi 3*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Warindrani, Armila. (2006). *Akuntansi Manajemn.Edisi pertama 2006*. Yogyakarta: Graha Ilmu.