



REVENUE ANALYSIS USING *BREAK EVEN POINT*
IN ANGEL LAUNDRY

Ninda Nur Fauziah¹⁾, Wehdawati²⁾

^{1,2)}Fakultas Bisnis, UNDA University, Sampit, Indonesia
email : ¹⁾nindanurfauziah05@gmail.com, ²⁾wehdawati@gmail.com

(Submit : 5 Mei 2020, Revised : 15 Mei 2020, Accepted : 20 Mei 2020)

Abstract Break even point is the condition of a business that does not earn a profit and does not suffer loss. The purpose of this study was to determine Angel Laundry's sales revenue at Kuala Pembuang using a break even point. The method used is descriptive method. The results showed a break even point in units of 179,29 kg per month. In addition, Angel Laundry's efforts are right in determining the selling price of Rp 6.000 per kg when viewed from the value of break even point (rupiah), so to get a business profit Angel Laundry must be able to get the above sales from Rp 1.070.772. In May 2019 Angel Laundry's business was able to sell 830 kg of laundry services. Based on the above analysis results obtained sales in May 2019 of Rp 4.980.000 and the results of the break even point rupiah amounting to Rp 1.070.772 means that Angel Laundry's business gets a profit of Rp 3.909.228 or 78,49%.

Keywords : sales revenue, break even point, Angel Laundry

I. PENDAHULUAN

Laundry atau binatu adalah sebuah usaha yang memberikan fasilitas pencucian pakaian. Jasa *laundry* bukan hanya tempat mencuci pakaian saja, tetapi juga sebagai tempat perawatan pakaian agar lebih bersih dan awet. Seiring berkembangnya waktu yang semakin dinamis, semua yang serba instan menjadi *trend* bagi masyarakat saat ini. Begitu pentingnya keberadaan *laundry* pada masa ini maka bisnis *laundry* berkembang sangat pesat. Dulu jasa *laundry* dikelola kebanyakan di hotel-hotel, tapi saat ini baik kalangan bermodal seperti perhotelan tadi atau masyarakat umum mulai memanfaatkan jasa *laundry*.

Pengelolaan usaha *laundry* diolah langsung oleh pemiliknya sebagaimana dengan usaha perorangan lainnya. Dalam pengelolaannya, para pemilik usaha *laundry* bersaing dalam memberikan pelayanan kepada konsumen

harga, dan fasilitas lain untuk menarik konsumen. Dari data yang diperoleh sebagian besar pelanggan usaha *laundry* ini adalah pegawai atau penduduk setempat, dan sebagian kecil mahasiswa.

Angel *Laundry* adalah usaha yang bergerak dibidang jasa *laundry* atau mencuci pakaian usaha ini sudah berjalan dari tahun 2012 sampai dengan sekarang. Produk yang ditawarkan oleh usaha Angel *Laundry* ini berupa jasa mencuci, pengeringan, dan menyetrika pakaian dengan harga yang ditawarkan Rp 6.000 per kg. Kesibukan masyarakat yang bekerja dikantor sehingga tidak memiliki waktu untuk mencuci pakaian membuat usaha *laundry* ini begitu diminati.

Menurut Trisari (2012), pendapatan adalah balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga, dan sektor perusahaan, misalnya gaji, pendapatan sewa, pendapatan bunga, serta

keuntungan. Menurut Kertajaya dalam Widharta dan Sugiharto (2013), penjualan adalah bagaimana menciptakan hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui produk atau jasa perusahaan.

Mulyadi (2015) menyatakan bahwa kondisi titik impas atau *break even point* (BEP) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak pula menderita rugi. Artinya, suatu usaha dikatakan berada pada titik impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya, atau suatu kondisi apabila laba pendapatan hanya bisa untuk menutup semua biaya tetap saja. Analisis BEP adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan paling rendah agar suatu usaha tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba.

Rumusan Masalah

Bagaimana analisis pendapatan penjualan pada usaha Angel *Laundry* di Kuala Pembuang dengan menggunakan analisis *break even point* ?

Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah menganalisis pendapatan penjualan pada usaha Angel *Laundry* di Kuala Pembuang dengan menggunakan *break even point* melalui pendekatan rumus matematis dan grafik.

Tujuan Penelitian

Untuk menganalisa pendapatan penjualan usaha Angel *Laundry* di Kuala Pembuang dengan menggunakan analisis *break even point*.

Manfaat Penelitian

Bagi usaha mikro kecil dan menengah, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai cara menganalisa pendapatan melalui teknik *break even point*. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memperluas pemahaman dan wawasan tentang analisis *break even point* dan bagi akademis diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai literatur bagi penelitian selanjutnya.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada UMKM Angel *Laundry* di Kuala Pembuang, usaha ini didirikan pada tahun 2012. Penelitian ini dilaksanakan selama tiga bulan dari bulan Mei 2019 sampai dengan Juli 2019.

Jenis penelitian ini termasuk dalam penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk memahami masalah yang dihadapi dan bagaimana pandangan objek terhadap masalah dengan cara mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata berdasarkan data yang diperoleh (Sumarni dan Wahyuni, 2006).

Penulis menganalisis data hasil wawancara dengan pemilik UMKM Angel *Laundry*. Teknik analisis data melalui langkah-langkah sebagai berikut :

1. Menjelaskan karakteristik dari usaha *laundry*.
2. Menganalisa biaya-biaya yang dikeluarkan dan pendapatan usaha *laundry* dengan cara menghitung rata-rata biaya dan pendapatannya serta menghitung laba usahanya.
3. Melakukan perhitungan dan analisis *break even point* pada usaha *laundry*.
4. Memberikan kesimpulan

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis *break even point* (BEP) pada usaha Angel *laundry* dilakukan dengan cara sebagai berikut, menurut Kasmir (2012) :

- a. Analisis BEP dalam unit :

$$BEP \text{ (dalam unit)} = \frac{FC}{(P - VC \text{ per unit})}$$

- b. Analisis BEP dalam Rupiah :

$$BEP \text{ (dalam rupiah)} = \frac{FC}{(1 - \frac{VC}{S})}$$

Keterangan :

- FC = Biaya Tetap
- P = Harga Jual
- VC = Biaya variabel
- S = Penjualan

Dimana :

$$\begin{aligned} FC &= \text{Biaya Tetap} \\ &= \text{Biaya Gaji} + \text{Biaya Penyusutan} \\ &= \text{Rp } 700.000 + \text{Rp } 28.125 \\ &= \text{Rp } 728.125 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} P &= \text{Harga jual per kg} \\ &= \text{Rp } 6.000 \text{ per kg} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} VC &= \text{Biaya Sabun dan Pewangi} + \\ &\quad \text{Listrik} + \text{Perlengkapan} \\ &= \text{Rp } 800.000 + \text{Rp } 400.000 + \\ &\quad \text{Rp } 410.000 \\ &= \text{Rp } 1.610.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{VC per unit} &= \frac{VC}{\text{Unit Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.610.000}{830 \text{ kg}} \\ &= \text{Rp } 1.939 \text{ per kg} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} S &= \text{Penjualan Dalam Satu Bulan} \times \\ &\quad \text{Harga per kg} \\ &= 830 \text{ kg} \times \text{Rp } 6.000 \\ &= \text{Rp } 4.980.000 \end{aligned}$$

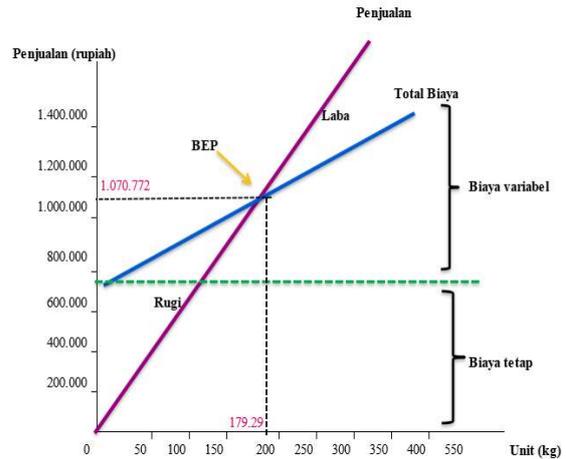
Sehingga berdasarkan data diatas diperoleh :
BEP (dalam unit) :

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp } 728.125}{\text{Rp } 6.000 \text{ per kg} - \text{Rp } 1.939 \text{ per kg}} \\ &= \frac{\text{Rp } 728.125}{\text{Rp } 4.061 \text{ per kg}} \\ &= 179,29 \text{ kg per bulan} \end{aligned}$$

BEP (dalam rupiah) :

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp } 728.125}{[1 - (\text{Rp } 1.610.000 \div \text{Rp } 4.980.000)]} \\ &= \frac{\text{Rp } 728.125}{1 - 0,32} \\ &= \text{Rp } 1.070.772 \end{aligned}$$

c. Metode grafik



Gambar 1. Grafik Break Even Point
Sumber : Data diolah (2019)

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya} &= \text{Total pendapatan} \\ \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya variabel} &= Q \times \text{Harga} \\ 728.125 + (Q \times 1.939) &= Q \times 6.000 \\ 728.125 &= 6.000 Q - 1.939 \\ 728.125 &= 4.06 Q \\ Q &= 179,29 \end{aligned}$$

Artinya kuantitas BEP adalah 179,29 kg.
Sedangkan besarnya BEP dalam rupiah adalah :
BEP Rupiah = 179,29 kg x Rp 6.000
= Rp 1.070.772

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh BEP dalam unit sebesar 179,29 kg per bulannya. Artinya penjualan per unit yang harus ditetapkan oleh usaha Angel Laundry hendaknya lebih dari 179,29 kg per bulannya,. Selain itu usaha Angel Laundry sudah tepat dalam menentukan harga jualnya sebesar Rp 6.000 per kg nya jika dilihat dari nilai BEP (rupiahnya), maka untuk mendapatkan keuntungan usaha Angel Laundry harus mampu mendapatkan penjualan di atas dari Rp1.070.772.

Disamping itu, usaha Angel Laundry mampu memperoleh penjualan di atas dari tingkat BEP unitnya yakni pada bulan Mei 2019 usaha Angel Laundry mampu menjual jasa laundry sebanyak 830 kg. Berdasarkan hasil analisis di atas didapatkan hasil penjualan pada bulan Mei 2019 sebesar Rp4.980.000 dan

hasil BEP dalam rupiah sebesar Rp1.070.772 artinya usaha Angel Laundry mampu mendapatkan keuntungan sebesar Rp3.909.228 atau sebesar 78,49 %.

Berdasarkan analisis menggunakan BEP pada usaha Angel Laundry menunjukkan bahwa analisis *break even point* dapat digunakan untuk menganalisa pendapatan penjualan terutama dalam hal menghitung tingkat keuntungannya. Berdasarkan analisis tersebut menunjukkan bahwa usaha Angel Laundry mampu menghasilkan keuntungan yang cukup besar yaitu sebesar 78,49%. Dengan demikian usaha laundry merupakan peluang bisnis yang cukup menjanjikan.

The data used in this study is the primary data where the data obtained directly from the source, observed and recorded for the first time. (Tandi Bua, Pendi, et al. 2020:26).

IV. KESIMPULAN

Break even point dalam unit sebesar 179,29 kg per bulannya. Selain itu usaha Angel Laundry sudah tepat dalam menentukan harga jualnya sebesar Rp 6.000 per kg nya jika dilihat dari nilai *break even point* (rupiah), maka untuk mendapatkan keuntungan usaha Angel Laundry harus mampu mendapatkan penjualan di atas dari Rp 1.070.772. Pada bulan Mei 2019 usaha Angel Laundry mampu menjual jasa laundry sebanyak 830 kg. Berdasarkan hasil analisis di atas didapatkan hasil penjualan pada bulan Mei 2019 sebesar Rp 4.980.000 dan hasil *break even point* dalam rupiah sebesar Rp 1.070.772 artinya usaha Angel Laundry mampu menghasilkan keuntungan sebesar Rp 3.909.228 atau sebesar 78,49 %.

V. DAFTAR PUSTAKA

[1] Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
 [2] Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.

[3] _____. (2015). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
 [4] Nurlaila. (2018). *Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Dan Menengah (SAK EMKM) Pada Sukma Cipta Ceramic Dinoyo-Malang*. Skripsi. Malang: Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim.
 [5] Pangemanan, J.T. (2016). *Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada PT. Kharisma Sentosa Manado*. Jurnal EMBA, Vol.4, No.1, hlm.376-385.
 [6] Prabowo, A.A. (2012). *Analisis Laporan Laba Rugi Dalam Perencanaan Laba Departemen Kamar*. Jurnal Bisnis Hospitaliti, Vol.1, No.1, hlm.15-26.
 [7] Rosario, Reginaldo. (2013). *Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Upaya Merencanakan Volume Penjualan Kamar dan Laba Jangka Pendek Pada Hotel Sintesa Penisula Manado*. Jurnal EMBA, Vol.1, No.4, hlm.1638-1648.
 [8] Supriyadi, Slamet (2009). *Peluang Usaha dan Solusinya Pengusaha*. Jakarta: PT. Indo Dunia Usaha.
 [9] Sumarni, Murti dan Salamah Wahyuni (2006). *Metodologi Penelitian Bisnis*. ANDI: Yogyakarta.
 [10] Tri Sari, Yesi (2012). *Analisis Pendapatan Usaha Laundry di Kecamatan Tampan Pekanbaru*. <<https://repository.unri.ac.id/bitstream/handle/123456789/1619/JURNAL%20YESI%20TRI%20SARI.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. (15 Mei 2019)
 [11] Widharta, W.P. dan Sugiharto Sugiono (2013). *Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai*. Jurnal Manajemen Pemasaran Petra, Vol. 2, No.1, hal 1-2.
 [12] Theodorus, Kristianto, Tandil Bua, Pendi, Daengs GS, Achmad. (2020). *The Aftermath Of Work Environment, Communication, And Leadership On Performance Of Employees In Tarakan City Education Office*. JMM 17 Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Manajemen Vol. 7 No. 1, Hal. 25-33.