

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI, VOLUME
PENJUALAN, DAN HARGA PENJUALAN
TERHADAP BEP PADA PERUSAHAAN
MANUFAKTUR SUB SEKTOR TEKSTIL DAN
GARMEN YANG TERDAFTAR DI BEI**

SKRIPSI

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Universitas
Tridianti Palembang**



Disusun Oleh :

NYIMAS HAYATI

NPM. 1801120523

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIDINANTI
PALEMBANG**

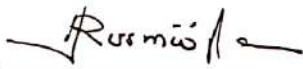
2022


**UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG**

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : NYIMAS HAYATI
Nomor Pokok : 1801120523
Jurusan/Prog. Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata 1
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Biaya
Judul Skripsi : PENGARUH BIAYA PRODUKSI, VOLUME
PENJUALAN, DAN HARGA PENJUALAN
TERHADAP BEP PADA PERUSAHAAN
MANUFaktur SUB SEKTOR TEKSTIL DAN
GARMEN YANG TERDAFTAR DI BEI

Pembimbing Skripsi :

Tanggal 26-09-2022 Pembimbing I : 
Rusmida Jun Hutabarat, S.E., M.Si
NIDN. 0230066801

Tanggal 21-09-2022 Pembimbing II : 
Crystha Armereo, S.E., M.Si
NIDN. 0226018601

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Program Studi

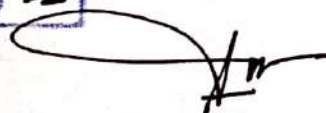
Tanggal 26-09-2022

Tanggal 26-09-2022



Dr. Msy. Mikial, SE., M.Si.,
Ak., CA., CSRS
NIDN. 0205026401

14 / PS / DFE / 22



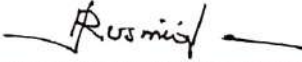
Meti Zuliyana, S.E., M.Si.,
Ak., CA., CSRS
NIDN. 0205056701


**UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG**

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : NYIMAS HAYATI
Nomor Pokok : 1801120523
Jurusan/Prog. Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata I
Mata Kuliah Pokok : Akuntansi Biaya
Judul Skripsi : PENGARUH BIAYA PRODUKSI, VOLUME
PENJUALAN, DAN HARGA PENJUALAN
TERHADAP BEP PADA PERUSAHAAN
MANUFaktur SUB SEKTOR TEKSTIL DAN
GARMEN YANG TERDAFTAR DI BEI

Penguji Skripsi :

Tanggal 26-09-2022 Ketua Penguji : 
Rusnida Jun Hutabarat, S.E., M.Si
NIDN. 0230066801

Tanggal 26-09-2022 Penguji I : 
Crystha Arnerero, S.E., M.Si
NIDN. 0226018601

Tanggal 26-09-2022 Penguji II : 
Rizal Effendi, S.E., M.Si
NIDN. 0204046501

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Program Studi

Tanggal 26-09-2022

Tanggal 26-09-2022



Dr. Msy. Mikial, SE., M.Si.,
Ak., CA., CSRS
NIDN. 0205026401



Meti Zuliyana, S.E., M.Si.,
Ak., CA., CSRS
NIDN. 0205056701

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

- *Allah tidak membebani seseorang, melainkan sesuai dengan kesanggupannya. [Q.S Al Baqarah (2): 286]*
- *Yakinlah, ada sesuatu yang menantimu setelah sekian banyak kesabaran (yang kau jalani), yang akan membuatmu terpana hingga akan lupa betapa pedihnya rasa sakit. Ali bin Abi Thalib.*
- *Jangan takut untuk mencoba, jangan takut gagal, karena kegagalan adalah salah satu bagian dari proses untuk mencapai impian.*

KUPERSEMBAHKAN KEPADA :

- *Ibu dan Ayahku tercinta*
- *Ketiga saudaraku, Nyimas Iryani, Nyimas Hanina, dan Kgs. M. Fahmi Aziz*
- *Muhammad Hamzah*
- *Sahabat-sahabatku tersayang, Adelya Endang Widayastuti, Winda Eprilia, Feby Lestari Safitri, Yunanda Gia Dinta, dan semua orang-orang baik yang selalu membantu dan memudahkan segala urusanku, serta membersamai dalam keadaan apapun yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu*
- *Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran sehingga Penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik yang berjudul **“Pengaruh Biaya Produksi, Volume Penjualan, dan Harga Penjualan Terhadap BEP Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Tekstil dan Garmen Yang Terdaftar di BEI”**.

Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam jenjang perkuliahan Strata 1 Universitas Tridianti Palembang. Dimana penulis menyadari bahwa, penulisan ini tidak dapat terselesaikan dengan baik tanpa dukungan dan bantuan dari berbagai pihak baik berupa moril maupun materiil, baik langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat :

1. Ibu Dr. Ir. Hj. Nyimas Manisah, M.P selaku Rektor Universitas Tridianti Palembang.
2. Ibu Dr. Msy. Mikial, S.E.,M.Si., Ak., CA., CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti Palembang.
3. Ibu Meti Zuliyana, S.E., M.Si., Ak., CA., CSRS selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Tridianti Palembang.
4. Ibu Rusmida Jun Hutabarat, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing I yang telah mengarahkan dan membantu penulis dengan penuh kesabaran, keikhlasan hingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Ibu Crystha Armereo, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan kritik yang membangun selama proses penulisan skripsi.
6. Bapak-bapak dan Ibu-ibu Dosen Program Studi Akuntansi Universitas Tridianti Palembang yang telah memberikan ilmu dan bimbingan selama masa studi.

7. Keluarga tercinta dan tersayang terutama orang tua saya, Ayahku Alm. A. Aziz Nurdin yang telah banyak berkorban semasa hidupnya agar anaknya bisa menyandang gelar Sarjana dan Ibuku Nirwana yang telah memberikan segala kasih sayang dan doanya serta selalu memberikan dukungan sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya.
8. Teruntuk Muhammad Hamzah yang selalu memberikan semangat dan dukungan terbaik dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Teman-teman seperjuangan yang selama ini telah memberikan semangat, motivasi, saran, ilmu, dan pengalamannya yang sangat berguna bagi saya.
10. Rekan-rekan Angkatan 2018 Universitas Tridinanti Palembang.
11. Almamater kebanggaanku.

Dalam penyusunan skripsi ini, Penulis telah berusaha dengan segala daya upaya, namun demikian Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih terdapat kekurangan sehingga Penulis mengharapkan kritik dan saran positif yang membangun dari para pembaca. Semoga skripsi ini dapat memberikan kebermanfaatan bagi semua pihak.

Palembang, 24 Agustus 2022

Penulis,

Nyimas Hayati

NPM. 1801120523

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
ABSTRAK	xiii
RIWAYAT HIDUP	xv
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	9
1.3. Tujuan Penelitian	9
1.4. Manfaat Penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Kajian Teoritis.....	12
2.1.1. <i>Break Even Point (BEP)</i>	12
2.1.1.1. Pengertian <i>Break Even Point (BEP)</i>	12
2.1.1.2. Tujuan <i>Break Even Point (BEP)</i>	14
2.1.1.3. Pengukuran <i>Break Even Point (BEP)</i>	16

2.1.2. Biaya Produksi.....	19
2.1.2.1. Pengertian Biaya Produksi.....	19
2.1.2.2. Tujuan Biaya Produksi.....	20
2.1.2.3. Pengukuran Biaya Produksi.....	22
2.1.3. Volume Penjualan.....	24
2.1.3.1. Pengertian Volume Penjualan.....	24
2.1.3.2. Tujuan Volume Penjualan.....	24
2.1.3.3. Pengukuran Volume Penjualan.....	25
2.1.4. Harga Penjualan.....	25
2.1.4.1. Pengertian Harga Penjualan.....	25
2.1.4.2. Tujuan Harga Penjualan.....	26
2.1.4.3. Pengukuran Harga Penjualan.....	26
2.2 Penelitian Lain Yang Relevan.....	27
2.3 Kerangka Berpikir.....	31
2.4 Hipotesis.....	31

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Tempat dan Waktu Penelitian.....	33
3.1.1. Tempat Penelitian.....	33
3.1.2. Waktu Penelitian.....	33
3.2. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	33
3.2.1. Sumber Data.....	33
3.2.2. Teknik Pengumpulan Data.....	34
3.3. Populasi, Sampel, dan Sampling.....	36
3.3.1. Populasi.....	36
3.3.2. Sampel.....	37

3.3.3. Sampling.....	37
3.4. Rancangan Penelitian.....	38
3.5. Variabel dan Definisi Operasional	38
3.6. Instrumen Penelitian	41
3.7. Teknik Analisis Data	42
3.7.1. Uji Statistik Deskriptif.....	43
3.7.2. Uji Normalitas.....	44
3.7.3. Uji Asumsi Klastik.....	44
3.7.3.1. Uji Multikolinieritas	45
3.7.3.2. Uji Heteroskedastisitas.....	45
3.7.3.3. Uji Autokorelasi	45
3.7.4. Analisis Regresi Linier Berganda	46
3.7.5. Pengujian Hipotesis.....	47
3.7.5.1. Uji Simultan (Uji F).....	47
3.7.5.2. Uji Parsial (Uji t)	48
3.7.6. Koefisien Determinasi.....	49

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian.....	50
4.1.1. Gambaran Umum Tempat Penelitian	50
4.2. Statistik Deskriptif	54
4.3. Uji Normalitas	55
4.4. Uji Asumsi Klasik	56
4.4.1. Hasil Uji Multikolinieritas	56
4.4.2. Hasil Uji Heteroskedastisitas	57
4.4.3. Hasil Uji Autokorelasi.....	58

4.5. Analisis Regresi Linier Berganda.....	59
4.6. Pengujian Hipotesis	61
4.6.1. Uji Simultan (Uji F)	61
4.6.2. Uji Parsial (Uji t).....	62
4.7. Hasil Uji Koefisien Determinasi	63
4.8. Pembahasan.....	64
4.8.1. Pengaruh Biaya Produksi Terhadap <i>Break Even Point (BEP)</i>	64
4.8.2. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap <i>Break Even Point (BEP)</i>	65
4.8.3. Pengaruh Harga Penjualan Terhadap <i>Break Even Point (BEP)</i>	66
4.8.4. Pengaruh Biaya Produksi, Volume Penjualan, dan Harga Penjualan Terhadap <i>Break Even Point (BEP)</i>	67
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	69
5.2. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	73

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Laporan Volume Penjualan, Penjualan dan Pendapatan, serta Laba (Rugi).....	4
Tabel 2.1 Data Contoh Perhitungan <i>Break Even Point (BEP)</i> dengan Metode Coba-coba	18
Tabel 2.2 Penelitian Relevan	28
Tabel 3.1 Populasi Penelitian	36
Tabel 3.2 Sampel Penelitian	37
Tabel 3.3 Variabel dan Definisi Operasional	40
Tabel 4.1 Sampel Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Tekstil dan Garmen di Bursa Efek Indonesia.....	50
Tabel 4.2 Statistik Deskriptif Variabel Penelitian	54
Tabel 4.3 Hasil Uji Normalitas.....	56
Tabel 4.4 Hasil Uji Multikolinieritas	47
Tabel 4.5 Hasil Uji Heteroskedastisitas	58
Tabel 4.6 Hasil Uji Autokorelasi	59
Tabel 4.7 Hasil Perhitungan Regresi Linier Berganda.....	60
Tabel 4.8 Hasil Uji F.....	61
Tabel 4.9 Hasil Uji t.....	62
Tabel 4.10 Koefisien Determinasi	64

DAFTAR GAMBAR

2.1 Grafik <i>Break Even Point</i>	19
2.2 Skema Kerangka Berpikir.....	31

ABSTRAK

NYIMAS HAYATI. Pengaruh Biaya Produksi, Volume Penjualan, dan Harga Penjualan Terhadap BEP Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Tekstil dan Garmen Yang Terdaftar di BEI. (Dibawah bimbingan Ibu Rusmida Jun Hutabarat, S.E., M.Si dan Ibu Crystha Armereo, S.E., M.Si).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan simultan antara Biaya Produksi, Volume Penjualan, dan Harga Penjualan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Populasi penelitian ini berjumlah 20 (dua puluh) perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017 – 2021, melalui metode pengambilan sampel dengan cara *purposive sampling* yaitu berdasarkan 4 (empat) kriteria, maka sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 6 (enam) perusahaan dengan data laporan keuangan selama 5 (lima) tahun.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode data kuantitatif yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang ditetapkan. Adapun teknik analisis ini menggunakan uji asumsi klasik, regresi linier berganda, pengujian hipotesis T dan F, serta koefisien determinasi. Taraf signifikansi yang digunakan sebesar 0,05 dengan menggunakan media pengolahan data yaitu *IBM SPSS Statistics 26*. Hasil penelitian ini adalah sebagai berikut : Pertama, Biaya Produksi berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI. Kedua, Volume Penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI. Ketiga, Harga Penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI. Keempat, Biaya Produksi, Volume Penjualan, dan Harga Penjualan secara bersama-sama berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI.

Kata Kunci : Biaya Produksi, Volume Penjualan, Harga Penjualan, *Break Even Point (BEP)*

ABSTRACT

NYIMAS HAYATI. The Effect of Production Costs, Sales Volume, and Sales Prices on BEP in Textile and Garment Sub-sector Manufacturing Companies Registered in IDX. (Under the advisor of Mrs. Rusmida Jun Hutabarat, S.E., M.Si and Mrs. Crystha Armereo, S.E., M.Si).

The study aim to determine the partial and simultaneous effect of Production Costs, Sales Volume, and Sales Prices on Break Even Point (BEP) in textile and garment sub-sector manufacturing companies registered in the Indonesia Stock Exchange. The population of this study amounted to 20 (twenty) textile and garment sub-sector manufacturing companies registered on the Indonesia Stock Exchange for the period 2017-2021, through purposive sampling, from 4 (four) criteria, the sample used in this study was 6 (six) companies with financial report data for 5 (five) years.

In this research, the researcher used quantitative data methods that aim to test the established hypothesis. The classical assumption test, multiple linear regression, T and F hypothesis testing, and the coefficient of determination as the data analysis technique. The significance level used is 0.05 using data processing media, namely IBM SPSS Statistics 26. The conclusions from the results of this study are as follows: First, Production Costs have a negative and significant effect on the Break Even Point (BEP) in textile and garment sub-sector manufacturing companies registered on the IDX. Second, Sales Volume has a positive and significant effect on Break Even Point (BEP) in textile and garment sub-sector manufacturing companies registered on the IDX. Third, Sales Price has a positive and significant effect on the Break Even Point (BEP) in textile and garment sub-sector manufacturing companies registered on the IDX. Fourth, Production Costs, Sales Volume, and Sales Prices together have a positive and significant impact on the Break Even Point (BEP) in textile and garment sub-sector manufacturing companies registered on the IDX.

Keywords : Production Cost, Sales Volume, Sales Price,

Break Even Point (BEP)

RIWAYAT HIDUP

Nyimas Hayati, dilahirkan di Palembang, pada tanggal 10 Juli 2000 dari pasangan Alm. A. Aziz Nurdin dan Ibu Nirwana yang merupakan anak ketiga dari empat bersaudara.

Sekolah Dasar diselesaikan pada tahun 2012 di SD Negeri 30 Palembang, Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2015 di SMP Negeri 13 Palembang, dan selanjutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Atas pada tahun 2018 di SMA Negeri 2 Palembang. Pada tahun 2018 memasuki Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Tridinanti Palembang.

Palembang, 24 Agustus 2022

NH

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nyimas Hayati

NPM : 1801120523

Judul : Pengaruh Biaya Produksi, Volume Penjualan, dan Harga
Penjualan Terhadap BEP Pada Perusahaan Manufaktur Sub
Sektor Tekstil dan Garmen Yang Terdaftar di BEI

Menyatakan bahwa skripsi saya merupakan hasil karya saya sendiri disamping tim pembimbing dan bukan hasil penjiplakan / plagiat. Apabila ditemukan unsur penjiplakan / plagiat dalam skripsi ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik dari Universitas Tridinanti Palembang sesuai hukum yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa ada paksaan dari siapapun.

Palembang, 24 Agustus 2022



Nyimas Hayati

NPM. 1801120523

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini pandemi *Covid-19* telah memasuki tahun keempat di Indonesia. Pada masa pandemi tersebut sangat mempengaruhi semua aktivitas dunia, terutama pada aktivitas bisnis yang mengalami naik turunnya volume penjualan. Hal tersebut terjadi dikarenakan sebagian besar masyarakat Indonesia mengalami ketidakstabilan dalam memperoleh pendapatan bahkan ada yang kehilangan mata pencaharian sehingga sulit memenuhi kebutuhan hidup. Informasi dari Badan Pusat Statistik mengatakan bahwa terjadi penurunan rata-rata upah yang diterima oleh buruh/karyawan/pegawai selama pandemi dalam dua tahun berturut-turut. Pada tahun 2019, sebelum datangnya pandemi, rata-rata upah buruh/karyawan/pegawai adalah sebesar Rp 2,91 juta per bulan. Setahun kemudian, besaran upah pekerja turun menjadi Rp 2,76 juta per bulan. Penurunan upah terus berlanjut pada tahun 2021 menjadi Rp 2,74 per bulan. Kebutuhan pokok setiap manusia terdiri dari pangan, sandang, dan papan. Pendapatan yang tidak stabil membuat sebagian besar masyarakat lebih memilih untuk memenuhi kebutuhan pangan terlebih dahulu untuk bertahan hidup sehingga perusahaan manufaktur terutama sub sektor tekstil dan garmen mengalami kerugian dan penurunan penjualan pada dua tahun terakhir dikarenakan minat masyarakat dalam berbelanja pakaian menurun.

Supaya perusahaan dapat terus bertahan maka diusahakan terjadinya peningkatan penjualan. Namun, upaya dalam melakukan peningkatan

penjualan tidak semudah membalikkan telapak tangan karena diperlukan perencanaan yang baik untuk mencapainya. Perencanaan digunakan untuk memprediksi penjualan yang terjadi di masa yang akan datang sehingga diharapkan dapat menghindari kerugian. Begitu juga dengan laba (*net profit*), pihak manajemen harus merencanakan perolehan laba yang optimal karena perencanaan merupakan suatu hal penting secara langsung untuk mencapai tujuan perusahaan dan apabila perencanaan tidak berjalan sesuai dengan yang telah direncanakan maka perlu adanya sebuah analisis untuk memperbaikinya, yaitu analisis *Break Even Point (BEP)* yang merupakan gabungan dari biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan dan keuntungan untuk menafsirkan data yang digunakan untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan.

Upaya untuk mencapai tujuan perusahaan, maka pihak manajemen perlu menetapkan biaya-biaya untuk proses produksi barang/jasa. Masalah yang sering terjadi adalah perencanaan biaya yang tidak sesuai dengan apa yang telah direncanakan sehingga untuk mencapai produksi yang efisien diperlukan pengendalian biaya produksi. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead*. Adanya pengendalian biaya produksi diharapkan biaya-biaya untuk memproduksi barang/jasa dapat digunakan secara optimal sehingga menciptakan laba yang optimal bagi perusahaan. Pengendalian biaya produksi ini juga dapat dijadikan sebagai

langkah yang tepat bagi perusahaan untuk meminimalkan biaya produksi sekecil mungkin agar harga penjualan yang ditawarkan lebih rendah dari para pesaing sehingga perusahaan akan mampu memenangkan persaingan di pasar dan dapat meningkatkan penjualan.

Agar tujuan perusahaan dapat tercapai, maka pihak manajemen harus menetapkan target volume penjualan dengan tepat. Volume penjualan merupakan barang yang telah terjual berbentuk uang dalam beberapa jangka waktu yang didalamnya terdapat strategi pelayanan yang tepat. Semakin besar penjualan yang dicapai maka semakin besar laba yang akan diperoleh perusahaan. Seringkali terjadi perusahaan tidak dapat mencapai target penjualan disebabkan karena penetapan target penjualan yang kurang tepat melampaui batas kemampuan perusahaan sehingga bukan laba yang didapat oleh perusahaan melainkan kerugian.

Harga barang yang dijual pada suatu perusahaan harus ditetapkan dengan tepat agar produk tersebut laku terjual dan perusahaan mendapatkan laba yang maksimal. Harga merupakan jumlah nilai yang dikeluarkan oleh konsumen untuk memperoleh keuntungan atau manfaat yang diharapkan dari penggunaan suatu barang atau jasa beserta pelayanan yang mengikutinya dengan alat pertukaran berupa uang. Penetapan harga penjualan yang terlalu tinggi bukanlah pilihan yang tepat karena perusahaan bisa saja kalah persaingan dengan perusahaan lain yang menetapkan harga penjualan lebih rendah pada barang dan kualitas yang sama.

Tekstil dan garmen merupakan salah satu sub sektor pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang menyediakan kebutuhan pokok berupa sandang/pakaian. Perusahaan manufaktur ini termasuk salah satu perusahaan besar di Indonesia yang banyak menciptakan lapangan kerja sehingga memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pertumbuhan ekonomi.

Berikut ini disajikan kondisi biaya produksi, volume penjualan, harga penjualan, *Break Even Point (BEP)*, dan laba (rugi) pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017 – 2021.

Tabel 1.1
Laporan Biaya Produksi, Volume Penjualan, Harga Penjualan, *Break Even Point (BEP)*, dan Laba (Rugi)
Periode 2017 – 2021
(Disajikan dalam Jutaan Rupiah)

No.	Nama Perusahaan	Tahun	Biaya Produksi	Volume Penjualan	Harga Penjualan	<i>Break Even Point (BEP)</i>	Laba (Rugi)
1	PT Trisula Textile Industries Tbk	2017	335.443	159.240	365.919	218.833	13.241
		2018	450.731	220.188	494.219	314.475	21.441
		2019	492.227	240.283	537.590	353.189	21.324
		2020	365.919	202.024	409.261	280.845	(16.031)
		2021	316.283	174.558	336.738	249.357	2.445
2	Ricky Putra Globalindo Tbk	2017	1.282.491	575.860	1.376.568	884.365	12.567
		2018	1.770.295	685.991	1.908.268	1.309.762	11.731
		2019	1.848.783	771.320	1.988.246	1.411.913	18.513
		2020	1.051.490	765.752	1.253.673	948.889	(76.987)
		2021	1.060.355	766.953	1.251.148	813.895	(66.251)
3	Sunson Textile Manufacturer Tbk	2017	367.864	293.181	425.445	17.323.932	(23.710)
		2018	358.696	275.298	385.207	268.126	1.112
		2019	347.150	246.904	388.930	569.580	(16.267)
		2020	206.831	231.219	240.404	253.315	(15.354)
		2021	213.587	243.381	279.065	195.002	56.750

4	Trisula International Tbk	2017	717.974	189.714	738.677	643.472	1.493
		2018	1.122.246	408.486	1.170.408	808.715	5.921
		2019	1.215.286	409.728	1.266.565	903.015	796
		2020	947.774	353.274	995.925	717.868	(10.611)
		2021	962.018	334.604	992.440	749.207	4.671
5	PT Uni-Charm Indonesia Tbk.	2017	6.604.919	513.517	6.809.235	5.210.380	110.198
		2018	7.682.262	724.227	7.978.752	6.320.426	181.256
		2019	7.716.141	638.942	7.912.085	6.184.763	39.862
		2020	6.694.203	591.966	7.168.876	1.907.629	311.448
		2021	8.372.365	964.332	8.565.372	6.386.652	47.476
6	PT Mega Perintis Tbk.	2017	298.831	152.968	350.097	277.277	28.280
		2018	375.567	191.867	448.496	367.539	40.762
		2019	458.401	233.909	527.519	403.506	51.915
		2020	312.849	233.118	349.617	308.153	(34.876)
		2021	385.821	256.645	423.565	347.134	30.912

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata perusahaan yang tersebut diatas mengalami kerugian pada lima tahun terakhir. Kerugian tertinggi dialami oleh perusahaan Ricky Putra Globalindo Tbk pada tahun 2020 sebesar Rp 76.987.283.804,- dengan nilai *Break Even Point (BEP)* sebesar Rp 948.889.158.913,- yang dinilai menurun sangat jauh dari tahun sebelumnya. Hal ini terjadi disebabkan oleh minat masyarakat dalam berbelanja pakaian menurun karena selama masa pandemi masyarakat lebih mengutamakan untuk menjaga kesehatan dan mengatur pola makan yang sehat. Pendapatan yang tidak stabil membuat masyarakat lebih mengutamakan berbelanja kebutuhan pokok seperti, beras, mie instan, sayur-mayur, buah-buahan, vitamin, dan bahan makanan lainnya. Ditambah lagi pada masa pandemi saat itu harga bahan-bahan pokok makanan melonjak naik. Hal ini disebabkan oleh sebagian besar masyarakat membeli bahan makanan tersebut dalam jumlah yang banyak

untuk persediaan di rumah karena adanya peraturan pemerintah yang menganjurkan seluruh masyarakat untuk menetap di rumah saja sehingga diharapkan dapat menghindari terjadinya kerumunan yang bisa menyebabkan penyebaran virus *Covid-19* lebih luas. Berbeda dengan perusahaan PT Uni-Charm Indonesia Tbk yang tidak mengalami kerugian selama lima tahun terakhir dikarenakan perusahaan ini memproduksi produk pampers bayi yang masih dibutuhkan oleh sebagian besar masyarakat di masa pandemi. Namun, tetap saja nilai *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan tersebut mengalami naik turun. Maka dari itu, hal-hal yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian perlu dikaji lebih dalam agar perusahaan bisa mencapai tujuannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Risyana dan Suzan (2018) dengan judul Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014–2016. Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih. Secara parsial volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Tri Astuti (2021) dengan judul Pengaruh Biaya Produksi dan Volume Penjualan Terhadap Break Even Point Pada Perusahaan Kertas Yang Terdaftar Di BEI Periode 2016–2020. Hasil penelitian menunjukkan biaya produksi dan volume penjualan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan *Break Even Point (BEP)*. Secara parsial biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)*. Secara

parsial volume penjualan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)*.

Penelitian yang dilakukan oleh Jayanti dan Hartanti (2019) dengan judul Pengaruh Penetapan *Total Cost (TC)*, *Total Revenue (TR)*, dan *Break Even Point (BEP)* Terhadap Laba Pada PT. Indocement Tunggul Prakarsa Tbk. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *total cost* tidak berpengaruh signifikan terhadap laba, *total revenue* berpengaruh signifikan terhadap laba, dan *Break Even Point* berpengaruh signifikan terhadap laba. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Aci, dkk (2020) dengan judul Pengaruh Penetapan Harga Pokok Penjualan Ban Mobil Merek Apollo Dengan Metode *Break Even Point* Pada PT. Kumala Sukses Abadi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Break Even Point* dapat dijadikan dasar untuk menetapkan harga pokok penjualan pada PT. Kumala Sukses Abadi.

Penelitian yang dilakukan oleh Hikmah, dkk (2020) dengan judul Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Produk Makanan dan Minuman yang Berlabel Halal di Indonesia Periode 2014 –2018 (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia). Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih. Setiap perusahaan selalu berupaya untuk memproduksi secara optimal agar tidak mengalami kerugian di kemudian hari. *Break Even Point (BEP)* menjadi acuan bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk mengetahui apakah perusahaan berada pada titik

impas, laba, atau rugi sehingga Penulis berusaha mencari apa saja faktor-faktor yang berpengaruh terhadap *Break Even Point (BEP)* agar kondisi keuangan perusahaan stabil.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah dikemukakan diatas, pada kesempatan ini penulis ingin melakukan penelitian yang membahas tentang pengaruh biaya produksi, volume penjualan, dan harga penjualan terhadap *Break Even Point (BEP)*. Perbedaan antara penelitian yang dilakukan oleh Jayanti dan Hartanti dengan peneliti sekarang terletak pada variabel independen (X) yang digunakan, yaitu biaya produksi, volume penjualan, dan harga penjualan. Kemudian pada variabel *Break Even Point (BEP)*, Peneliti sekarang menjadikannya sebagai variabel dependen (Y). Alasan peneliti sekarang tertarik menggunakan variabel tersebut adalah ingin mengetahui apakah faktor-faktor biaya produksi, volume penjualan, dan harga penjualan berpengaruh terhadap *Break Even Point (BEP)*, yang mana kita ketahui pada hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa elemen-elemen yang menentukan *Break Even Point (BEP)*, yaitu biaya tetap, biaya variabel, serta hasil penjualan. Disini peneliti ingin mencoba menggunakan faktor lain agar penentuan BEP atau titik impas dapat dilakukan dengan tepat.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, penulis mengambil judul **“Pengaruh Biaya Produksi, Volume Penjualan, dan Harga Penjualan Terhadap BEP Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Tekstil dan Garmen Yang Terdaftar di BEI”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka disusun perumusan masalah, sebagai berikut :

1. Apakah biaya produksi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI?
2. Apakah volume penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI?
3. Apakah harga penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI?
4. Apakah biaya produksi, volume penjualan, dan harga penjualan secara bersama-sama berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah biaya produksi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garment yang terdaftar di BEI.

2. Untuk mengetahui apakah volume penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garment yang terdaftar di BEI.
3. Untuk mengetahui apakah harga penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garment yang terdaftar di BEI.
4. Untuk mengetahui apakah biaya produksi, volume penjualan, dan harga penjualan secara bersama-sama berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Break Even Point (BEP)* pada perusahaan manufaktur sub sektor tekstil dan garment yang terdaftar di BEI.

1.4 Manfaat Penelitian

Selain tujuan, penulisan penelitian ini juga memiliki manfaat penelitian, yaitu :

1. Manfaat Akademis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis, yaitu memperkaya ilmu akuntansi khususnya mata kuliah Akuntansi Biaya.
 - b. Sebagai masukan empiris untuk pengembangan ilmu akuntansi khususnya kajian Akuntansi Biaya yang berkaitan dengan Biaya Prouksi, Volume Penjualan, Harga Penjualan, dan *Break Even Point (BEP)*.
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi Perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan atau acuan untuk mengetahui biaya produksi, volume

penjualan, dan harga penjualan yang optimal untuk mencapai *Break Even Point (BEP)*.

- b. Bagi Peneliti, penelitian ini bermanfaat untuk memperdalam pengetahuan peneliti tentang pengaruh biaya produksi, volume penjualan, dan harga penjualan terhadap *Break Even Point (BEP)*.
- c. Bagi Peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan menambah wawasan untuk pengembangan penelitian lebih lanjut tentang pengaruh biaya produksi, volume penjualan, dan harga penjualan terhadap *Break Even Point (BEP)*.

DAFTAR PUSTAKA

- Aci, Monika, dkk, “Pengaruh Penetapan Harga Pokok Penjualan Ban Mobil Merek Apollo Dengan Metode *Break Even Point* Pada PT. Kumala Sukses Abadi”, Jurnal MACAKKA Vol. 01 No.03, September 2020.
- Anwar dan Asmawarni, “Penetapan *Break Even Point* Produksi Minyak Kelapa Dan Ampas Pada PT. Bireuen Coconut Oil”, *Malikussaleh Industrial Engineering Journal* Vol.2 No.1, Februari 2013, hal. 38
- Arrasyid, Achmad Royhanah, “Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani”, Jurnal Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Vol.2 No.1, Desember 2021, hal. 93.
- Astuti, Tri, 2021, “Pengaruh Biaya Produksi dan Volume Penjualan Terhadap *Break Even Point* Pada Perusahaan Kertas Yang Terdaftar di BEI Periode 2016 – 2020”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area : Medan, hal. 12 – 18.
- Bayangkara, IBK, 2015, *Audit Manajemen. Prosedur dan Implementasi*. Edisi 2. Salemba Empat : Jakarta, hal. 203.
- Carter, William K, 2013, *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat : Jakarta, hal. 40.
- Darsono, et al, 2008, *Penganggaran Perusahaan : Teknik Mengetahui dan Memahami Penyajian Anggaran Perusahaan Sebagai Pedoman Pelaksanaan dan Pengendalian Aktivitas Bisnis*, Mitra Wacana Media : Jakarta, hal. 32
- Endra, Febri, 2017, *Pengantar Metodologi Penelitian*. Zifatama Jawara : Sidoarjo, hal. 123.
- Garrison. Ray H, et al, 2013. *Akuntansi Manajerial*. Edisi 14. Buku 1. Salemba Empat : Jakarta, hal. 480.
- Hanina, Nyimas, 2016, “Pengaruh Perputaran Piutang Usaha Terhadap Profitabilitas Pada CV Prima Expresindo dan Anak Perusahaan”, Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti Palembang : Palembang, hal. 35 – 36.
- Hartanti, Dwi dan Esih Jayanti, “Pengaruh Penerapan Total Cost (TC), Total Revenue (TR), dan *Break Even Point (BEP)* Terhadap Laba Pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa Tbk, Jurnal Ekonomi Vol. 9 No.1, Februari 2019.
- Hikmah, Rima Nurul, dkk, “Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Produk Makanan dan Minuman yang Berlabel Halal di Indonesia Periode 2014 – 2018 (Studi Empiris Pada Perusahaan

- Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)”, *Jurnal Ilmiah Pena* Vol. 12 No. 1, Mei 2020.
- Kasmir, 2019, *Analisis Laporan Keuangan. Edisi Revisi*. PT Raja Grafindo Persada : Depok, hal 334 – 353.
- Kusetyanti, Indit, 2016, “Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Profitabilitas pada CV. Sehat Sejahtera Bersama Jember”. Fakultas Ekonomi Universitas Jember : Jember, hal. 6 dan 13.
- Meroekh, Helny Melynda Astriani, dkk, “Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode *Cost Plus Pricing* (Studi Kasus Pada Pabrik Tahu Pink Jaya Oebufu di Kupang)”, *Journal of Management (SME's)* Vol.7 No.2, 2018, hal. 191.
- Mulyadi, 2015, *Akuntansi Biaya*, Edisi Lima, UPP STIM KPN : Yogyakarta, hal.14.
- Risyana, Rizki dan Leny Suzan, “Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014 – 2016)”, *e-Proceeding of Management* Vol.5 No.2, Agustus 2018.
- Rozalinda, 2017, *Ekonomi Islam. Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*. PT Raja Grafindo Persada : Depok, hal. 120.
- Santi, Ni Wayan Ari, dkk, Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015 – 2017”, *Jurnal Pendidikan Ekonomi* Vol. 11 No.1, 2019.
- Siregar, Muhammad Yamin dan Winita, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan Sparepart Pada PT . Calispo Multi Utama”. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis* Vol. 3 No. 1, 2017, hal. 111.
- Sugiyono, 2013, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. CV Alfabeta: Bandung, hal. 38 – 285.
- Sukirno, Sadono, 2016. *Mikroekonomi Teori Pengantar*, Edisi Ketiga, PT Raja Grafindo Persada : Depok, hal. 208
- Tsani, Afrizal, dkk, “Harga Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan”. *Jurnal Ilmu Manajemen* Vol. 2 No. 1, 2017, hal. 86.
- Yulistia, “Analisis *Margin of Safety* dan Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba Pada Toko Profil Dan Plafon Gypsum Padang”, *Jurnal KBP* Vol. 2 No. 2, Juni 2014, hal. 2.